

لوگوں کو قائل اور متاثر کرنے کے لئے

شہرت اور کامیابی کا
مختصر ترین راستہ

ڈیل کارنیگی
وقار عزیز

گفتگو تقریر اور فن کا

صرف انگریزی میں اس کتاب کی 50 لاکھ جلدیں فروخت ہو گئیں۔

اس کتاب کا 20 زبانوں میں ترجمہ ہوا اور

ان زبانوں میں بھی لاکھوں کتابیں فروخت ہو گئیں۔

ایشیا بکس

راولپنڈی

کار بار ہو، دفتر ہو، یا زندگی کا کوئی
اور شعبہ یا کوئی سیاسی جلسہ ہو

گفتگو اور تقریر کے بغیر
کہیں کامیابی ممکن نہیں

گفتگو اور تقریر ایک ایسا فن ہے جو
ناممکن کو ممکن بنا سکتا ہے۔ ایک مفلس
دولت مند بن سکتا ہے اور ایک گنہگار شخص
شہرت کی بلندیوں کو چھو سکتا ہے

Price 00

تقویت اور تقریر کا فن

لوگوں کو قائل اور متاثر کرنے کیلئے



شہتِ اور کامیابی کا مختصر ترین راستہ

گفتگو اور تقریر کا فن



ڈیل کاریگی

وقار عزیز



ایشیا بکس پوسٹ باکس نمبر ۵۵۵ راولپنڈی

فہرست

۱۱

پہلا باب

جرات اور خود اعتمادی پیدا کرنا۔
مقرر بننے کے لئے چار چیزیں ضروری ہیں۔

۲۱

دوسرا باب

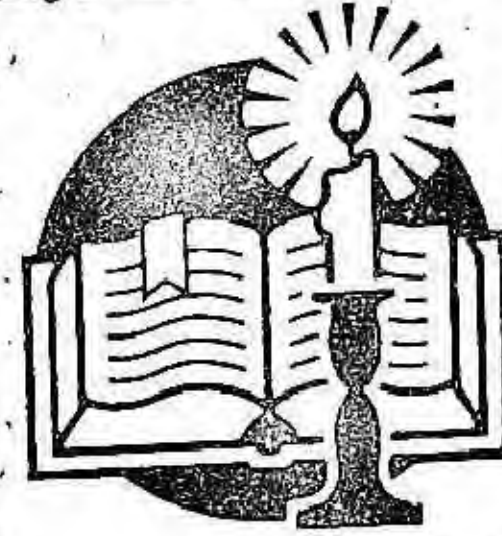
تقریر کی تیاری
ایسی تقریر جو کبھی ناکام نہیں ہو سکتی۔
لشکن اپنی تقریریں کس طرح تیار کرتا تھا۔
آپ اپنی تقریر کس طرح تیار کریں۔

۲۵

تیسرا باب

نامور مقرر اپنی تقریریں کس طرح تیار کرتے تھے۔
انعام جیتنے والی تقریر کس طرح تیار کی گئی۔

*All rights reserved with the publisher
Legal action will be taken against any violation*



Published By

ASIA BOOKS

P.O.Box, 554. 148-3, Sehgal street
Murree Road, Rawalpindi, Cantt.
Post Code 46000

Mob: 0345-5300110
Ph: 051-3029895
051-5120611

Several Editions: 1985 onwards
This Edition: 2010

Printed at:
Marshal Printers, Rawalpindi

**Our books are available at all
leading booksellers. List given at
the end of this book. If not
available write to us directly.**

جن بک سیلرز سے آپ کو ہماری کتابیں مل سکتی ہیں
ان کی فہرست کتاب کے آخری صفحے پر دیکھیں۔

۹۰ _____
دسواں باب
مطلب کی وضاحت

۹۵ _____
گیارہواں باب
سامعین کے لئے دلچسپی کیسے پیدا کی جائے۔
دنیا کی تین دلچسپ ترین چیزیں۔

۱۰۳ _____
بارہواں باب
زبان کی اصلاح
ڈکشنری کا استعمال

۲۸ _____
چوتھا باب
حافظے کو بہتر بنانا

۵۵ _____
پانچواں باب
کامیاب تقریر کے لازمی عناصر

۵۷ _____
پہٹا باب
اچھی تقریر کا راز

۶۷ _____
ساتواں باب
پلیٹ فارم اور شخصیت

۷۶ _____
آٹھواں باب
تقریر کا آغاز

۸۳ _____
نواں باب
تقریر کا اختتام

پہلا باب

ہرات اور خود اعتمادی پیدا کرنا

۱۹۱۲ء سے اب تک پانچ لاکھ سے زیادہ مرد اور عورتیں میری فن تقریر کی کلاسوں میں تربیت حاصل کر چکے ہیں۔ ان میں سے اکثر افراد نے مجھے خطوط لکھے ہیں کہ انہوں نے کیوں ان کلاسوں میں داخلہ حاصل کیا اور ان کلاسوں سے انہوں نے کیا توقعات وابستہ کر رکھی تھیں۔ ان تمام خطوط میں جو بات مشترک ہے وہ یہ ہے کہ جب مجھے تقریر کے لئے بلایا جاتا ہے تو میں سخت خوفزدہ ہو جاتا ہوں، اپنے خیالات کو جمع نہیں کر سکتا، میری سوچنے کی صلاحیت ختم ہو جاتی ہے اور جو کچھ کہنا چاہتا ہوں بھول جاتا ہوں۔

میں آپ کے سامنے مسٹر گھنٹ کی مثال پیش کرتا ہوں۔ برسوں پہلے اس شخص نے فلاڈلفیا میں میری فن تقریر کی کلاس میں داخلہ لیا۔ یہ ادھیڑ عمر کا آدمی تھا، ایک کارخانے کا مالک تھا اور اس نے بڑی مصروف زندگی گزاری تھی۔ ایک دعوت میں جب ہم کھانا کھا رہے تھے تو وہ کہنے لگا "مجھے کئی مرتبہ جلسوں میں تقریر کے لئے بلایا گیا لیکن میری کبھی بہت نہیں پڑی۔ تقریر کا نام سنتے ہی گھبرا جاتا ہوں۔"

ایشیائیس

آپ کے لئے مفید اور معیاری کتابیں پیش کرنے والا ادارہ

پاکستان میں کتابوں کی مکمل فہرست اور گھر بیٹھے کتابیں منگوانے کا طریقہ معلوم کرنے کے لئے اپنا پتہ لکھا ہوا جوابی لفافہ بھیجیں۔

پاکستان سے باہر رہنے والے پاکستانی کتابوں کی مجموعی قیمت جمع دو ڈالر فی کتاب کے حساب سے رقم روانہ کریں۔ آرڈر کم سے کم پانچ کتابوں کا ہونا چاہئے۔ رقم پاکستانی یا بیرونی کرنسی کی صورت میں ڈرافٹ یا دوسرے مروجہ اور عام طریقوں کے ذریعے بھیجی جاسکتی ہے۔

یہی وجہ ہے کہ میں ہمیشہ تقریر کرنے سے گریز کرتا ہوں لیکن میں ایک کالج کی مجلس انتظامیہ کا صدر ہوں اور مجھے مجلس انتظامیہ کے اجلاسوں میں کچھ نہ کچھ ضرور کہنا پڑتا ہے۔ کیا اس عمر میں میں تقریر کرنا سیکھ سکتا ہوں؟

”مسٹر گھینٹ“ میں نے جواب دیا۔ ”اگر آپ میری ہدایت پر عمل کریں تو تقریر کرنا ضرور سیکھ سکتے ہیں۔“ لیکن اُس شخص کو میری بات پر کوئی خاص یقین نہیں آیا۔

جب مسٹر گھینٹ نے فنِ تقریر کی تربیت مکمل کر لی تو اس کے بعد کچھ عرصہ تک میری اُس سے ملاقات نہ ہو سکی۔ ہماری دوسری ملاقات ایک دعوت کی تقریب میں ہوئی جہاں ہماری پہلی گفتگو کا تذکرہ ہوا۔ اُس نے بتایا کہ اب وہ تقریر کے فن میں بہت مہارت حاصل کر چکا ہے۔ مسٹر گھینٹ نے جیب سے ایک نوٹ بک نکالی اور اُن موضوعات کی ایک فہرست دکھائی جن پر اُسے مختلف اجلاسوں میں تقریر کرنا تھی۔ مسٹر گھینٹ نے بتایا کہ اُسے کامیابی سے تقریر کر کے گہری مسرت حاصل ہوتی ہے۔

آپ کو حیرت ہوگی کہ لوگ مسٹر گھینٹ کو بڑے بڑے اجتماعات سے خطاب کرنے کی دعوت دیتے تھے بلکہ ایک موقع پر تو برطانیہ کے وزیرِ اعظم کا تعارف کرانے کے لئے بھی مسٹر گھینٹ کا انتخاب کیا گیا۔

یہ وہی صاحب تھے جو تین سال پہلے تقریر کرنے کے بارے میں سوچ بھی نہیں سکتے تھے۔ جس تیزی سے مسٹر گھینٹ نے فنِ تقریر پر عبور حاصل کیا، کیا وہ کوئی حیرت انگیز بات ہے؟ ہرگز نہیں۔ ایسی سینکڑوں مثالیں موجود ہیں۔

کافی عرصہ ہوا بروکلین کے ایک ڈاکٹر کو جسے ہم ڈاکٹر کرٹس کہیں گے بیس بال کے کھلاڑیوں سے خطاب کرنے کے لئے کہا گیا۔ ڈاکٹر بیس بال کا شوقین تھا اور اُسے اس کھیل سے متعلق وسیع معلومات تھیں۔ وہ تیس سال سے مریضوں کا علاج کر رہا تھا اور اپنے دائیں بائیں بیٹھے ہوئے مریضوں سے گھنٹوں بات چیت کر سکتا تھا لیکن تقریر کا نام سنتے ہی اُس کے ارسان خطا ہو گئے۔ لوگ شور مچا رہے تھے کہ ڈاکٹر کرٹس تقریر کیجئے، ڈاکٹر کرٹس تقریر کیجئے لیکن ڈاکٹر کو معلوم تھا کہ اگر وہ تقریر کے لئے کھڑا ہوا تو اُس کے لئے چند جملے بھی ادا کرنا مشکل ہو جائے گا۔ چنانچہ ڈاکٹر اٹھا اور پریشانی اور ندامت کی حالت میں چپ چاپ کمرے سے نکل گیا۔ آئندہ اس پریشانی اور ندامت سے بچنے کے لئے ڈاکٹر نے میری فنِ تقریر کی کلاس میں داخلہ لے لیا۔ وہ انتہائی محنتی ثابت ہوا کیونکہ اُس میں تقریر کرنے کا فن سیکھنے کی سچی لگن موجود تھی۔ محوِ طے دن بعد اُس کی گھبراہٹ دور ہونے لگی اور اس میں خود اعتمادی بڑھتی گئی۔ دو ہی مہینے بعد وہ اپنی کلاس کا بہترین مقرر بن گیا۔ جلد ہی اُسے مختلف تقریبات میں تقریریں کرنے کی دعوتیں ملنے لگیں۔ اُس کی کامیاب تقریروں کی وجہ سے اُس کا حلقہٴ احباب بھی وسیع ہوتا چلا گیا۔

ذرا سوچئے کہ صرف ایک سال پہلے وہی شخص تقریر کرنے کے تصور سے گھبرا کر ایک دعوت سے سناٹا کر چلا گیا تھا کیونکہ تقریر کے خوف نے اس کے ہونٹوں پر مہر لگا دی تھی۔

یقین کیجئے کہ اپنے آپ میں جرأت اور خود اعتمادی پیدا کرنا اور لوگوں کے سامنے تقریر کرتے ہوئے یا اُن سے گفتگو کرتے ہوئے اپنے خیالات میں

میرا برا حال تھا۔ میری زبان تالو سے چپک گئی تھی اور ایک لفظ بولنا بھی میرے لئے مشکل ہو گیا تھا۔

ڈزرائیلی نے تسلیم کیا کہ جب اُسے برطانوی دارالعوام میں پہلی مرتبہ تقریر کرنا پڑی تو اُس نے سوچا کہ اس سے بہتر تھا کہ میں فوج میں بھرتی ہو جاتا۔ دارالعوام میں ڈزرائیلی کی پہلی تقریر بُری طرح ناکام ہوئی تھی۔

بعض اوقات ریڈیو پر تقریر کرتے ہوئے بھی مقررین کو ایک قسم کا خوف لاحق ہو جاتا ہے جسے مائیکروفون کا خوف کہا جاتا ہے۔ جب چارلی چپلن ریڈیو پر تقریر کرنے آیا تو وہ برطانیہ کے بڑے بڑے محققینوں میں کام کر چکا تھا اور لوگوں کے سامنے بولنا اس کے لئے کوئی نئی بات نہ تھی لیکن اس کے باوجود چارلی چپلن نے ریڈیو پر زبانی بولنے کی بجائے لکھی ہوئی تقریر پڑھی۔ اس دوران اس کی حالت ایسی تھی جیسے کوئی شخص طوفان میں سمندر پار کرتے ہوئے ہچکولے کھا رہا ہو۔

بعض لوگ خواہ کتنی مرتبہ بھی تقریر کیوں نہ کر چکے ہوں تقریر کی ابتداء میں گھبرائے گھبرائے رہتے ہیں۔ آہستہ آہستہ وہ اپنی گھبراہٹ پر قابو پا لیتے ہیں اور اُن کی تقریر میں روانی آ جاتی ہے۔ کم و بیش یہی کیفیت ابراہیم لنکن کی بھی ہوتی تھی۔ وہ تقریر کے شروع میں گھبرایا ہوا ہوتا تھا لیکن کھڑی ریل بعد پر سکون ہو جاتا اور اس کی اصل تقریر شروع ہوتی۔ آپ کا تجربہ بھی شاید ایسا ہی ہو۔

رکاوٹ نہ آنے دینا اتنا مشکل نہیں جتنا کہ بعض لوگ سمجھتے ہیں۔ ایسا نہیں کہ گفتگو اور تقریر کی صلاحیت خدا نے صرف چند افراد کو ہی بخشی ہو۔ تقریر بھی ایک کھیل کی طرح ہے۔ اگر آپ سچے دل سے مہارت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو آپ ضرور ایسا کر سکتے ہیں۔ جب آپ اپنے کمرے میں بڑے صبر اور سکون کے ساتھ سوچ سکتے ہیں تو آپ تقریر کرتے ہوئے بھی اسی صبر اور سکون اور صفائی کے ساتھ سوچ سکتے ہیں تو سچ تو یہ ہے کہ سامعین کے سامنے آپ کی سوچنے کی صلاحیت زیادہ بہتر ہو جانی چاہیئے۔ بہت سے کامیاب مقرر آپ کو بتائیں گے کہ سامعین کی موجودگی میں اُن کے سوچنے کی صلاحیت بڑھ جاتی ہے اور اُن کا ذہن زیادہ صفائی اور تیزی سے کام کرنے لگتا ہے۔ ہنری وارڈ بیچر کا تو کہنا ہے کہ تقریر کرتے ہوئے بعض ایسے خیالات اور حقائق بھی ذہن میں آنے لگتے ہیں جن کے بارے میں مقرر کو علم نہیں ہوتا۔ بہر حال آپ کو اس بات پر مکمل طور پر یقین کر لینا چاہیئے کہ تربیت اور مشق کے ذریعے آپ لوگوں کے سامنے تقریر کرنے کے خوف سے نجات حاصل کر سکتے ہیں۔ یہ خیال ذہن میں نہ لائیں کہ آپ کے لئے تقریر کرنا زیادہ مشکل ہے حقیقت یہ ہے کہ جو لوگ اپنے دور کے بہترین مقرر ثابت ہوئے ہیں وہ بھی شروع شروع میں ایسی ہی مایوسی کی باتیں سوچتے تھے۔

مشہور ادیب مارک ٹوین کو جب پہلی مرتبہ لیکچر دینا پڑا تو اُسے ایسا محسوس ہوا جیسے کسی نے اس کے منہ میں روئی ٹھونس دی ہو۔ اُس کی نبض اتنی تیز ہو گئی تھی جیسے وہ دوڑ کے کسی انعامی مقابلے میں حصہ لے رہا ہو۔ لائیڈ جارج کا کہنا ہے کہ جب میں نے پہلی مرتبہ تقریر کرنے کی کوشش کی تو

ایک مقرر بننے کیلئے چار چیزیں ضروری ہیں اول: مستقل مزاجی اور ثابت قدمی سے کام لیں

اگر آپ یہ طے کر لیں کہ آپ کو لازمی طور پر تقریر کرنے کا فن سیکھنا ہے اور آپ اس مقصد کے اس طرح درپے ہو جائیں جس طرح ایک پالتو کتا بلی کا تعاقب کرتا ہے تو دنیا کی کوئی چیز آپ کی راہ میں رکاوٹ نہیں بن سکتی۔ اس مقصد کے لئے آپ ذرا مقرر بننے کے فوائد پر نگاہ ڈالیے۔ ذرا سوچیے کہ مقرر بن کر آپ معاشرے میں کتنا بلند مقام حاصل کر سکتے ہیں۔ آپ کے دوستوں کا حلقہ کس قدر وسیع ہو سکتا ہے اور لوگوں میں آپ کی اہمیت کتنی بڑھ سکتی ہے۔ یاد رکھیں کہ تقریر ایک ایسا فن ہے جو کسی بھی دوسری سرگرمی کے مقابلے میں آپ کو بہت جلد مشہور کر دے گا اور لوگوں میں آپ کی اہمیت بہت بڑھ جائے گی۔ لاکھوں ڈالر کمانے کے بعد فلپ ڈی آر مر اس نتیجے پر پہنچا کہ ایک کروڑ پتی بننے کی بجائے ایک نامور مقرر بننا بہتر ہے۔ انڈیو کار نیگی جیسے بے انتہا امیر آدمی کی یہ خواہش تھی کہ وہ پینتیس ۳۵ برس کی عمر میں اپنے وسیع کاروبار سے فارغ ہو کر آکسفورڈ جائے اور وہاں تقریر کرنے کا فن سیکھے۔

اصل میں فن تقریر چیز ہی ایسی ہے۔ یہ فن آپ کو دوسرے لوگوں کے مقابلے میں ممتاز بنا دے گا۔ فن تقریر میں ایسا جادو ہے کہ تقریر کرنے سے پہلے ایک مقرر نے تسلیم کیا کہ اگر تقریر کی بجائے کوئی مجھے کوڑے مارے تو میں بخوبی تیار ہو

جاؤں گا لیکن تقریر ختم کرنے سے پہلے میرا جی چاہتا ہے کہ مجھے گولی مار دی جائے لیکن تقریر ختم کرنے کے لئے نہ کہا جائے۔

بعض لوگ ارادہ تو کرتے ہیں لیکن راہ میں تھک کر بیٹھ جاتے ہیں۔ آپ ایسا ہرگز نہ ہونے دیں۔ فن تقریر کے فوائد پر غور کرتے رہیں اور اپنے جوش اور جذبے کو قائم رکھیں۔ ہفتے میں ایک مرتبہ اس کتاب کا ضرور مطالعہ کریں۔

دوم: اپنے موضوع پر مکمل عبور حاصل کریں

جب تک آپ کو یہ معلوم نہ ہو کہ آپ کو کہنا کیا ہے اور آپ کو تقریر کے موضوع کے بارے میں وسیع معلومات نہ ہوں آپ کبھی بھی سامعین کے سامنے اپنے آپ کو مطمئن محسوس نہیں کریں گے۔ چنانچہ آپ کو اپنی تقریر کے موضوع کے بارے میں زیادہ سے زیادہ معلومات ہونی چاہئیں۔ فن تقریر کے ایک ماہر کا کہنا ہے کہ اس وقت تک بات شروع نہ کر دیجے جب تک کہ تمہیں یہ اچھی طرح معلوم نہ ہو کہ تمہارے پاس کہنے کے لئے کیا کچھ ہے۔ اگر آپ کے ذہن میں کہنے کے لئے باتیں موجود ہیں تو پھر حاضرین کے سامنے گھبراہٹ کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا۔

سوم: اعتماد سے کام لیں

اگر آپ خود کو بہادر محسوس کرنا چاہتے ہیں تو خود کو بہادر ظاہر کریں۔ اس مقصد کے لئے قوت ارادی سے کام لیں۔ جرأت مندی آپ کو خوف و ہراس سے نجات دے گی۔ چنانچہ جب آپ حاضرین کے سامنے آئیں تو یہ محسوس کریں

سے آپ میں ہمت پیدا ہو سکتی ہے۔

ٹینڈی روز ویلٹ نے اپنی سوانح عمری میں تسلیم کیا کہ وہ ایک کمزور اور کم ہمت لڑکا تھا اور اسے اپنے آپ کو تربیت دینے کے لئے بڑی جدوجہد کرنا پڑی۔ اس کام میں اسے ایک کتاب نے بڑی مدد دی۔ کتاب میں فوج کا ایک کپتان بتاتا ہے کہ اپنے آپ میں کس طرح بے خوفی پیدا کی جاسکتی ہے۔ وہ کہتا ہے کہ جب کوئی شخص کسی چیز کے خلاف جدوجہد میں مصروف ہوتا ہے تو وہ کچھ خوف زدہ ہوتا ہے لیکن اسے چاہیے کہ وہ ایسا ظاہر کرے کہ جیسے وہ بالکل خوف زدہ نہیں۔ ایک عرصے تک اگر یہی مشق جاری رکھی جائے تو یہ دکھا دے گی بہادری حقیقت کا روپ دھار لیتی ہے اور آدمی بے خوفی کی اداکاری کرتے کرتے آخر کار واقعی نڈر اور بے خوف ہو جاتا ہے۔ اگر آپ بھی چاہیں تو اس تجربے سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

چہارم: مشق! مشق! مشق!

سب سے آخری بات جو میں آپ کو بتا رہا ہوں بے حد ضروری ہے۔ فنِ تقریر میں خود اعتمادی پیدا کرنے کے لئے پہلا اور آخری طریقہ یہ ہے کہ آپ بولنے کی مشق کریں مسلسل مشق کے ذریعے ہی آپ اس فن میں کمال حاصل کر سکتے ہیں۔ جب کوئی شخص پہلی مرتبہ تقریر کرنے لگتا ہے تو اس پر اس قسم کی گھبراہٹ طاری ہوتی ہے جیسے وہ میدانِ جنگ میں جا رہا ہو۔ ایسے موقع پر صرف ہمت ہی کی ضرورت نہیں ہوتی بلکہ اپنے آپ پر قابو پاتے اور

کہ آپ میں لوگوں کا سامنا کرنے کی جرأت پہلے ہی سے موجود تھی۔ جب تک آپ جرأت سے کام نہیں لیں گے دنیا میں کچھ بھی نہ کر سکیں گے۔ چنانچہ اعتماد کے ساتھ بیٹج پر آئیں۔ بلکہ یوں کریں کہ حاضرین کا سامنا کرنے سے تیس چالیں سیکڑ پہلے گھرے اور لمبے سانس لیں۔ آکسیجن کی زیادہ مقدار آپ کی طبیعت کو بحال کرنے میں مدد دے گی اور آپ اپنے اندر جرأت محسوس کریں گے۔ چاہے آپ کا دل زور زور سے دھڑک رہا ہو، آپ حوصلہ مندی سے آگے بڑھیں اور یوں کھڑے ہو جائیں جیسے تقریر کرنے کے فن سے آپ کو گہرا لگاؤ ہے۔ لوگوں کے سامنے تن کر کھڑے ہوں۔ ان کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال دیں اور ان سے یوں مخاطب ہوں جیسے وہ آپ کے مقروض ہیں۔ ایسا محسوس کریں جیسے لوگ آپ سے مزید قرض مانگنے کے لئے جمع ہوئے ہیں۔ اس بات کا آپ پر بڑا اچھا نفسیاتی اثر پڑے گا۔

گھبراہٹ کے عالم میں اپنے کوٹ یا قمیض کے بٹن کو بار بار نہ چھیڑیں اور نہ ہی اپنے ہاتھوں کو بار بار مسلیں۔ اگر آپ کو اس قسم کی اضطرابی حرکتیں کرنی ہی ہیں تو اپنے ہاتھوں کو اپنی پشت کی جانب کر لیں اور اپنی انگلیوں کو مرڈرتے رہیں۔ اس طرح آپ کو کم از کم کوئی دیکھ تو نہ سکے گا۔

ایک عام اصول ہے کہ مقرر کو کسی چیز کے پیچھے کھڑا ہو کر تقریر نہیں کرنی چاہیے۔ یہ بات مقرر کے لئے نقصان دہ ہوتی ہے۔ لیکن ہو سکتا ہے کہ شروع شروع میں آپ کے لئے میز یا کرسی کے پیچھے کھڑا ہو کر تقریر کرنا فائدہ مند ثابت ہو کیونکہ میز یا کرسی کو مہبوطی سے پکڑنے یا ہتھیلی کے آسپاس دبائے

دوسرا باب

تقریر کی تیاری

مجھے ہر سال تقریباً چھ ہزار تقریریں سننے اور ان پر تنقید کرنے کا موقع ملتا رہا ہے۔ اپنے تجربات کی بنیاد پر میں سمجھتا ہوں کہ تقریر کرنے سے پہلے تقریر کی مکمل تیاری اور جو کچھ کہنا ہے اس سے پوری پوری واقفیت دو انتہائی ضروری باتیں ہیں۔ آپ کی تقریر میں کوئی ایسی بات ہونی چاہیے جس سے لوگ متاثر ہوں اور یہ بھی یاد رکھیں کہ کوئی بات ان کی نہ رہ جائے۔ آپ یقیناً ایسے مقرروں سے متاثر ہوئے ہوں گے جن کے پاس آپ تک پہنچانے کے لئے کوئی پُر جوش پیغام موجود ہو۔ کوئی ایسا پیغام جسے وہ آپ کے دل و دماغ تک پہنچانے کے خواہش مند ہوں۔ تقریر کرنے کے فن کا ادھارا اسی اہم ترین بات میں پوشیدہ ہے۔

جب آپ ان تمام باتوں کا خیال رکھیں گے تو آپ کی تقریر میں بڑی روانی پیدا ہو جائے گی اور یہ اسی صورت میں ممکن ہے جب آپ نے تقریر اچھی طرح تیار کی ہو۔ یاد رکھیں کہ تقریر کی پوری طرح تیاری نہ کرنا ایک بہت ہی خطرناک غلطی ہے۔ کیونکہ اگر کوئی شخص بغیر ہتھیاروں کے یا بھیسکا ہوا بارود اور

ٹھنڈے دل و دماغ کی بھی ضرورت ہوتی ہے۔ اور یہ چیز صرف مشق کے ذریعے ہی حاصل ہو سکتی ہے۔ بار بار مشق کرنے سے ہی اپنے آپ پر مکمل قابو حاصل کیا جاسکتا ہے۔

اگر آپ غور کریں کہ حاضرین کے سامنے خوفزدہ ہونے کی کیا وجہ ہے تو آپ کو معلوم ہوگا کہ خوف صرف اعتماد کی کمی کی وجہ سے پیدا ہوتا ہے اور اعتماد میں کمی کی وجہ یہ ہے کہ آپ کو اپنی صلاحیتوں کا صحیح علم نہیں ہوتا۔ اپنی صلاحیتوں کا علم صرف اسی صورت میں ہو سکتا ہے جب آپ نے تجربات کئے ہوں۔ یاد رکھیں کہ جیسے جیسے آپ تجربہ کار ہوتے جائیں گے۔ آپ کا خوف و ہراس دور ہوتا جائے گا۔

تیار کی سیکھنے کا سب سے مؤثر طریقہ یہی ہے کہ آپ پانی میں چھلانگ لگا دیں۔ آپ کافی عرصہ سے اس کتاب کا مطالعہ کر رہے ہیں۔ اب کیوں نہ اصل کام شروع کیا جائے۔

آپ کوئی ایسا موضوع تلاش کریں جس کے بارے میں آپ کو تھوڑی بہت معلومات ہوں۔ اس موضوع پر تین منٹ کی تقریر تیار کریں اور اس تقریر کی چند مرتبہ مشق کریں۔ پھر جن لوگوں یا دوستوں کے لئے آپ نے تقریر تیار کی ہے ان کے سامنے اپنی تمام صلاحیتوں سے کام لیتے ہوئے اپنے خیالات کا اظہار کریں۔

خانی گولیاں لے کر میدان جنگ میں جائے گا تو وہ یقیناً گھبراہٹ کا شکار ہو جائے گا۔ غالباً اسی لئے لکھن نے کہا تھا "کہ اگر میرے پاس کہنے کے لئے کوئی بات ہمیشہ موجود رہی تو میں تقریر کرنے سے کبھی نہیں گھبراؤں گا۔" ولبرٹ نے بھی اسی بات پر روشنی ڈالتے ہوئے کہا تھا کہ تقریر کی تیار ہونے کے باوجود تقریر کرنے کے لئے کھڑا ہو جانا ایسا ہی ہے جیسے کسی شخص نے آدھا لباس پہن رکھا ہو۔

تقریر کی تیاری کا صحیح طریقہ

تیاری کرنے سے کیا مراد ہے؟ کسی کتاب کا مطالعہ بھی ایک قسم کی تیاری ہے لیکن اسے صحیح تیاری نہیں کہا جاسکتا۔ کیونکہ کسی کتاب میں لکھی ہوئی باتیں لوگوں کو سنا دینے کا کوئی فائدہ نہیں۔ اس قسم کی تقریریں صرف کتابی باتیں ہوں گی لیکن جوش اور جذبہ نہیں ہوگا۔

یہ بات ہم ایک مثال سے واضح کریں گے۔ کچھ عرصہ ہوا میں نے نیویارک میں بنکوں کے اعلیٰ حکام کی ایک کلاس منعقد کی تاکہ انہیں فن تقریر کی تربیت دی جاسکے۔

یہ کلاس جمعہ کی شام کو پانچ سے سات بجے تک ہوتی تھی۔ ایک صاحب کو جنہیں ہم مسٹر جکیسن کے نام سے پکاریں گے ساڑھے چار بجے خیال آیا کہ انہیں آدھ گھنٹے بعد کلاس میں تقریر کرنی ہے۔ وہ اٹھے اور ایک بک مثال پر جا کر ایک رسالہ خریدا اور اس میں سے ایک مضمون تلاش کیا۔ انہوں نے اس

مضمون کا مطالعہ شروع کر دیا حالانکہ انہیں اس مضمون سے کوئی دلچسپی نہ تھی۔ وہ تو صرف اپنی تقریر کے لئے مواد حاصل کرنا چاہتے تھے۔

چنانچہ جب ان کی تقریر کرنے کی باری آئی اور وہ تقریر کرنے لگے تو یہ تقریر بالکل بے جان نکلی۔ وجہ یہ تھی کہ انہوں نے مضمون میں جو باتیں پڑھی تھیں انہیں تقریر میں بیان کرتے ہوئے کسی ترتیب کا خیال نہیں رکھا تھا۔ انہوں نے ان باتوں کو نہ تو اچھی طرح سمجھا تھا اور نہ ہی ان کا تجزیہ کیا تھا۔ ان کے پاس اپنا کوئی پیغام نہیں تھا جس کا وہ اظہار کرتے۔ تمام تقریریں میں وہ صرف مضمون کا حوالہ دیتے رہے کہ مضمون کے مصنف نے فلاں فلاں بات کہی ہے۔ ان کی تقریر میں وہ خود کہیں دکھائی نہیں دیتے تھے اور اگر کچھ نظر آتا تھا تو وہ مضمون کا مصنف تھا۔ نتیجہ یہ نکلا کہ مسٹر جکیسن کی تقریر ناکام رہی۔

چنانچہ میں نے مسٹر جکیسن کو چند باتیں سمجھائیں جن کی تفصیل کچھ یوں ہے:

”مسٹر جکیسن ہم مضمون کے مصنف کو نہیں جانتے۔ ہمارا اس سے کوئی سروکار نہیں۔ ہم تو صرف آپ کے خیالات جاننے کے خواہشمند ہیں۔ ہمیں یہ بتائیں کہ اس مضمون کے بارے میں آپ کی ذاتی رائے کیا ہے۔ آپ مصنف کے خیالات سے متفق ہیں یا نہیں؟ اگر آپ مضمون نگار کے خیالات سے متفق ہیں تو ان خیالات کو صحیح ثابت کرنے کے لئے اپنی زندگی اور تجربات میں سے مثالیں پیش کریں اور اگر آپ کی نظر میں مضمون نگار کے خیالات درست نہیں تو ہمیں بتائیں کہ آپ کیوں مضمون نگار کے خیالات سے اتفاق نہیں کرتے؟“ چنانچہ میں نے مسٹر جکیسن کو مشورہ دیا کہ وہ اس

دارالحکومت واشنگٹن کے بارے میں تقریر کی۔ یہ ایک بالکل بے جان تقریر تھی اور اس میں مسٹر فلانین نے وہ باتیں بیان کیں جو انہوں نے واشنگٹن کے بارے میں ایک رسالے میں پڑھی تھیں۔ تقریر میں ان کے اپنے جذبات اور خیالات شامل نہ تھے۔ صرف خشک اور بے ربط باتیں تھیں۔ یہی وجہ تھی کہ تقریر سے سننے والوں پر کوئی تاثر قائم نہ ہوا۔

تقریباً در ہفتے بعد ایک روز مسٹر فلانین کی کار چوری ہو گئی۔ وہ پولیس اسٹیشن گئے لیکن پولیس کار چور کو تلاش کرنے میں ناکام رہی۔ کار چوری ہونے سے چند دن پہلے پولیس نے مسٹر فلانین کو اس لئے جرمانہ کیا تھا کہ انہوں ایک جگہ رقت سے صرف پندرہ منٹ زیادہ کار کھڑی رکھی تھی۔ یہ ایک ایسی بات تھی جس پر مسٹر فلانین کو خسہ آگیا۔ کمال ہے اگر کار کسی جگہ پندرہ منٹ سے زیادہ کھڑی رہ جائے تو پولیس جرمانہ کرنے میں بڑی ہوشیار ہے لیکن اگر کار چوری ہو جائے تو یہی پولیس چور کو نہیں پکڑ سکتی۔ یہ ایک ایسی بات تھی جس پر مسٹر فلانین اپنی ہنک محسوس کر رہے تھے۔ اب انہیں جو کچھ کہنا تھا اس کا مواد تلاش کرنے کے لئے انہیں اخبار پڑھنے کی ضرورت نہیں تھی۔ جذبات اور خیالات ان کے اندر خود بخود پیدا ہو رہے تھے۔ دارالحکومت واشنگٹن کے بارے میں تقریر کرتے ہوئے وہ محض رٹے رٹائے جملے ادا کر رہے تھے لیکن اب انہیں اپنے جذبات کا اظہار کرنے کے لئے رٹے رٹائے الفاظ کی ضرورت نہیں تھی بلکہ صرف اس بھولنے کی ضرورت تھی۔

چنانچہ چند لمحے بعد وہ پولیس کی ۱۱۱ کی بارے میں یوں بول رہے

مضمون کو دوبارہ پڑھیں اور اگلی مرتبہ پھر اسی موضوع پر تقریر کریں۔
 وہ مضمون نگار کے خیالات سے اتفاق نہیں کرتے۔ دوسری مرتبہ انہوں نے محض لائنوں میں تقریر تیار نہیں کی۔ بلکہ انہوں نے تقریر کو اپنے ذہن میں نشوونما دینی۔ اخبار پڑھتے ہوئے ان کے ذہن کی پیداوار تھی۔ گویا ان کی ادراک کی مانند ایک خیال آیا۔ جب انہوں نے اس موضوع پر اپنے تقریر کے مواد کے بارے میں کی نو ان کے ذہن میں ایک نیا خیال ابھرا۔ اس طرح تقریر کا مواد ان کے ذہن میں مسلسل نشوونما پاتا رہا اور ان کے خیالات میں گہرائی آتی چلی گئی۔
 وقت آنے پر سب سٹر جیکسن نے اس موضوع پر تقریر کی تو تمام خیالات ان کے اپنے تھے۔ یہ وہ سونا تھا جو انہوں نے اپنی ہی کان سے نکالا تھا۔ انہوں نے خوب تقریر کی کیونکہ وہ مضمون نگار کے خیالات سے اختلاف کر رہے تھے۔ یاد رکھیے کسی بات سے اختلاف کرنا اس سے اتفاق کرنے سے زیادہ دلچسپ ہوتا ہے اور لوگ مخالفت کو زیادہ دلچسپی سے سنتے ہیں۔
 ذرا غور کیجئے کہ چودہ دنوں کے اندر ایک ہی شخص کی دو تقریریں میں کتنا فرق تھا۔ اس مثال سے آپ تقریر کی صحیح تیاری کی اہمیت کو اچھی طرح سمجھ گئے ہونگے۔
ایسی تقریر جو کبھی ناکام نہیں ہو سکتی

نن تقریر کی کلاس کے ایک طالب علم فلانین نے ایک دفعہ امریکہ کے

تھے جیسے کسی آتش نشاں بہاڑ سے آگ اور لارا نکل رہا ہو۔ ایسی بے ساختہ تقریر کبھی ناکام نہیں ہوتی کیونکہ یہ انسان کے جذبات اور احساسات سے جنم لیتی ہے اور اس میں انسان کا اپنا تجربہ اور رد عمل شامل ہوتا ہے۔

اصل تیاری کے کہتے ہیں؟

کیا تقریر کی تیاری اسے کہتے ہیں کہ چند اچھے جملے لکھ لئے جائیں یا انہیں یاد کر لیا جائے؟ ہرگز نہیں۔ کیا تقریر کی تیاری یہ ہے کہ چند ایسے خیالات اکٹھے کر لئے جائیں جن میں آپ کی اپنی ذات کی کوئی جھلک موجود نہ ہو؟ بالکل نہیں۔ تقریر کی تیاری کا مطلب یہ ہے کہ جو بھی خیالات اور نظریات ہوں وہ آپ کے اپنے ہوں۔ ان خیالات اور نظریات نے آپ کی روزمرہ زندگی سے جنم لیا ہو۔ یہ خیالات اور نظریات آپ کے تجربات کا بخوڑ ہوں۔

تقریر کی تیاری کے لئے ضروری ہے کہ آپ سوچیں، غور کریں، پرانی یادداشتوں کو تازہ کریں اور ایسی چیز تلاش کریں جس سے آپ کو سب سے زیادہ متاثرہ کیا ہو اور پھر اس کی لڑک پیک سمجھ کر کے اسے موزوں سانچے میں ڈھالیں۔ اس مقصد کے لئے صرف تھوڑی سی توجہ کی ضرورت ہے۔

آپ چاہیں تو ڈراماٹک ایل موڈی والا طریقہ اختیار کر سکتے ہیں۔ اس طریقے کے ذریعے اس نے تاریخ ساز خطبات تیار کئے۔ ڈراماٹک ایل موڈی نے بڑے بڑے لفافوں پر مختلف عنوان لکھ رکھے تھے۔ سب بھی اسے کوئی مواد ملتا یا وہ کوئی کتاب پڑھتا جس میں کوئی خاص بات ہوتی تو وہ یہ مواد مختلف عنوان

والے لفافے میں ڈال دیتا۔ چنانچہ جب اسے کوئی تقریر کرنا ہوتی تو یہ لفافے اس کے کام آتے۔ کیونکہ ان میں سے اسے اپنی تقریر کے موضوع کے بارے میں مواد مل جاتا۔ اس جمع شدہ مواد اور اپنے مطالعے کی مدد سے وہ موثر تقریریں تیار کرتا۔

ڈاکٹر براؤن کی مدبرانہ نصیحت

ڈاکٹر چارلس براؤن تیس پچیس سال تک ہفتہ وار خطبات تیار کرتے رہے اور وعظ و نصیحت کے فن میں دوسروں کی رہنمائی کرتے رہے۔ لہذا اس موضوع پر ان کی نصیحتیں بہت کارآمد ہیں۔ میں ڈاکٹر براؤن کے چند جملے یہاں درج کر رہا ہوں۔

”اپنے موضوع پر خوب غور کریں۔ اگر کوئی پادری کسی موضوع پر تقریر کرنے سے پہلے کافی عرصہ تک اس موضوع کو اپنے ذہن میں رکھے تو معلوم ہوگا کہ اس موضوع سے خود بخود نئے نئے خیالات جنم لے رہے ہیں؟“

”اپنے خیالات کو محفوظ کرنے کے لئے انہیں چند الفاظ میں لکھ لیں۔ اس مقصد کے لئے صاف سحرے کاغذ کی ضرورت نہیں بلکہ جو بھی کاغذ کا بے کار ٹکڑا یا بے کار لفافہ آپ کو موقع پر دستیاب ہو اس پر اپنے خیالات کو تحریر کر لیں۔“

”جو خیال بھی آپ کے ذہن میں آئے اسے لکھ لیں اور ذہن کو دوسرے خیالات کی تلاش میں مصروف رکھیں۔ اس طریقے سے آپ کے ذہن کی تخلیقی قوتوں میں اضافہ ہوتا چلا جائے گا۔ آپ محسوس کریں گے کہ وہ وعظ اور تقریریں لوگوں

بہ زاری دیکھتی ہیں جو آپ کے ذہن کی پیداوار ہوتی ہیں۔ ایسی تقریریں خود آپ کو بھی خوشی سوس ہوتی ہے کیونکہ وہ آپ کی اپنی ذہنی کارشوں کا نتیجہ ہوتی ہیں۔ وہ وعظ اور تقریریں جن کی بنیاد ادھار لئے ہوئے خیالات پر ہوتی ہے بے جان ہوتی ہیں۔ اُن میں نہ زندگی کی حرارت ہوتی ہے اور نہ ہی خوشبو۔

لنکن اپنی تقریریں کس طرح تیار کرتا تھا

ڈاکٹر براؤن نے وعظ اور تقریر کے فن کے بارے میں جن خیالات کا ذکر کیا ہے تقریباً ستر برس پہلے لنکن اُن پر عمل کرتا تھا۔ لنکن اپنی تقریریں روزمرہ کے معمولی کام کاج کرتے ہوئے کھانا کھاتے ہوئے اور بازاروں میں گھومتے ہوئے سوچتا۔ اس سوچ بچار کے دوران لنکن کاغذ کے چھوٹے چھوٹے بے کار ٹکڑوں پر کبھی کوئی پورا یا آدھا جملہ لکھ لیتا۔ ان ٹکڑوں کو وہ اپنے ہیٹ میں بٹھولیں لیتا۔ جب اُسے اشاعت کے لئے کوئی مضمون بھیجنا ہوتا یا کہیں کوئی تقریر کرنا ہوتی تو وہ ہیٹ میں سے کاغذ کے ٹکڑے نکالتا اور ان کی مدد سے اپنے خیالات کو ترتیب دیتا۔

لنکن جب غلامی کے موضوع پر تقریر کرتا تو اس میں غیر معمولی بوش خطابت پیدا ہو جاتا۔ ایسا کیوں تھا؟ اس کی وجہ محض یہ تھی کہ اس مسئلہ کے بارے میں وہ مسلسل سوچتا رہتا تھا۔ حضرت عیسیٰ علیہ السلام اپنے وعظ تیار کرنے کے لئے لوگوں سے دور چلے جاتے تھے اور مسلسل غور و خوض کیا کرتے تھے۔ یہ بڑی دلچسپ باتیں ہیں لیکن لنکن ہے کہ آپ کہیں کہ مجھے کوئی بہت بڑا

مقرر نہیں بنا۔ میں تو صرف یہ چاہتا ہوں کہ کبھی کبھار جب مجھے کوئی سادہ سی تقریر کرنی پڑے تو مجھے معلوم ہو کہ تقریر کیسے کی جاتی ہے۔

آپ درست کہتے ہیں۔ ہم آپ کی ضرورت کو اچھی طرح سمجھتے ہیں۔ یہ کتاب اسی لئے لکھی گئی ہے کہ آپ کی اور آپ جیسے درمردوں کو ان کی مدد کی جاسکے۔ خواہ آپ کتنی ہی سادہ تقریر کرنا چاہتے ہوں یہ بات اپنی جگہ درست ہے کہ اگر آپ کو یہ معلوم ہو کہ ماضی کے نامور متراپنی کامیاب تقریروں کے لئے کیا طریقہ استعمال کرتے تھے تو اس سے یقیناً آپ کو فائدہ پہنچے گا۔

آپ اپنی تقریریں کس طرح تیار کریں

آپ کو مشق کے لئے کن موضوعات پر دلنا چاہیے؟ ہر اس موضوع پر جو آپ کو دلچسپ محسوس ہو۔ اپنی مختصر سی تقریر میں بہت سی باتیں شامل کرنے کی غلطی ہرگز نہ کریں۔ موضوع کے ایک یا دو نکتے لے کر اُن کی اچھی طرح وضاحت کرنے کی کوشش کریں۔ اگر آپ ایسا کرنے میں کامیاب ہو جائیں تو آپ بڑے خوش قسمت ہیں۔

اپنا موضوع پہلے ہی سے طے کر لیں تاکہ جب بھی آپ کو فرصت ملے آپ اس کے متعلق سوچتے رہیں۔ ایک ہفتے تک اس کے بارے میں سوچیں۔ روزمرہ کے کام کاج کرتے ہوئے اپنے موضوع پر غور کریں۔ اس کے بارے میں اپنے دوستوں سے تبادلہ خیال کریں۔ مختصر یہ کہ اسے اپنی گفتگو کا موضوع بنالیں۔

اپنے موضوع سے متعلق ہر نکتہ سوال اپنے آپ سے کریں۔ مثال کے طور پر

اگر آپ کو طلاق کے مسئلہ پر تقریر کرنا ہے تو سوچیں کہ طلاق کی کیا وجوہات ہیں اس کے کیا سماجی نقصانات ہیں۔ طلاق کے رجحان کو کس طرح ختم کیا جاسکتا ہے اور کیا ایسے اقدامات کئے جاسکتے ہیں کہ طلاق دینا ناممکن ہو جائے۔

فریض کریں کہ آپ کو تقریر کے فن پر بولنا ہے تو آپ کو اپنے آپ سے اس قسم کے سوالات کرنے چاہئیں۔ فن تقریر سیکھنے کی راہ میں کیا مشکلات حائل ہیں اس فن سے کیا کیا فوائد حاصل ہو سکتے ہیں؟ کیا میں نے پہلے کبھی کسی اجتماع پر تقریر کی تھی؟ اگر تقریر کی تھی تو کہاں اور کب کی تھی اور میری کارکردگی کیسی رہی تھی؟ ایک کاروباری شخص کے لئے فن تقریر کی تربیت حاصل کرنا کیوں ضروری ہے؟ کیا میں ایسے لوگوں کو جانتا ہوں جنہوں نے تقریر کرنے کی صلاحیت کی وجہ سے بے شمار اپنے کاروبار میں صرف اس وجہ سے ناکام ہے کہ انہیں تقریر کے فن پر دسترس حاصل نہیں تھی؟ خاص خاص لوگوں کے نام ذہن میں لائیں اور ان لوگوں کے نام لئے بغیر ان کی کامیابی یا ناکامی کی روداد بیان کریں۔

اگر آپ لوگوں کے سامنے کھڑے ہو کر دو یا تین منٹ صاف طور پر سوچ سکتے ہیں تو اتنا ہی کافی ہے۔ شروع میں ہم اس سے زیادہ کی آپ سے ہرگز توقع نہیں رکھتے۔ اس قسم کے موضوع کہ آپ تقریر کرنا کیوں سیکھنا چاہتے ہیں بہت آسان ہوتے ہیں کیونکہ آپ کو صرف اپنا مشاہدہ، خواہشات اور اپنے تجربات بیان کرنے ہوتے ہیں جن کی آپ کے پاس کوئی کمی نہیں ہوتی۔ ضرورت صرف اس بات کی ہوتی ہے کہ آپ مختصر سادہ سادہ صورت میں اس مواد کو ترتیب دے لیں۔

فریض کریں کہ آپ کو اپنے کاروبار یا پیشے کے بارے میں تقریر کرنا ہے۔ اس موضوع پر آپ کے ذہن میں بے شمار باتیں ہیں۔ آپ کا مسئلہ صرف اتنا ہے کہ آپ ان میں سے خاص خاص باتوں کا انتخاب کریں اور انہیں ترتیب دیں۔ تین منٹ کی مختصر تقریر میں سب باتیں بتانے کی کوشش نہ کریں۔ ایسا ہرگز ممکن نہیں۔ ایسی کوشش بے کار ثابت ہوگی۔ اپنے موضوع کا صرف ایک رخ لیں اور صرف اسی پر روشنی ڈالیں۔ مثال کے طور پر آپ صرف یہ بتائیں کہ آپ نے اپنا موجودہ پیشہ کس طرح اختیار کیا۔ آپ نے اس پیشے کا انتخاب کیا یا حالات نے آپ کو اس پیشے میں دھکیل دیا۔ ابتدائی جدوجہد کا ذکر کریں اور بتائیں کہ آپ کو شروع میں کیا ناکامیاں اور کامیابیاں حاصل ہوئیں۔ مختصر یہ کہ آپ اپنے تجربات کی ایک سچی اور دلچسپ تصویر پیش کرنے کی کوشش کریں۔ اپنی یا کسی شخص کی زندگی کی داستان اگر اچھے انداز میں اور کسی پر کچھ اچھا لے بغیر بیان کی جائے تو یہ بڑی دلچسپ ہوتی ہے۔ اس قسم کی کہانی خوشی تقریروں کے لئے اچھا مواد ثابت ہوتی ہے۔

اگر آپ اپنے کاروبار کے دوسرے پہلو پر تقریر کر رہے ہیں تو بتائیں کہ اس میں کیا کیا دقیقے ہیں۔ اگر کوئی نوجوان یہ کاروبار شروع کرنا چاہے تو آپ اسے کیا مشورے دیں گے۔ آپ ایسے لوگوں کا بھی تذکرہ کر سکتے ہیں جن سے کاروبار کے دوران آپ کا پالا پٹا ہو۔ ان میں سے یقیناً کچھ لوگ دیا نندار ہوں گے اور کچھ بددیانت۔ آپ اپنے مسائل بیان کر سکتے ہیں۔ انسانی نفسیات دنیا کا دلچسپ ترین موضوع ہے۔ آپ بتا سکتے ہیں کہ کاروبار کے دوران انسانی نفسیات کے بارے میں آپ کو کیا کیا معلومات حاصل ہوئیں۔ اگر آپ اپنے کاروبار کے صرف فنی پہلوں

رسالوں میں موجود مواد کا مطالعہ کر لیں تو یہ آپ کے حق میں اچھا رہے گا کیونکہ اس طرح اپنے موضوع سے متعلق آپ کی معلومات میں مزید اضافہ ہوگا اور آپ کو یہ بھی معلوم ہو جائے گا کہ اس بارے میں دوسرے لوگوں کے خیالات کیا ہیں۔ تاہم اگر آپ کے ذہن میں تقریر کے موضوع سے متعلق خیالات کی کمی نہیں تو آپ کو مطالعہ کی کوئی خاص ضرورت نہیں۔

محفوظ توانائی کا راز

لوہقر بربنک نے اپنی موت سے کچھ عرصہ پہلے کہا تھا کہ ایک یادِ اعلیٰ قسم کے پودے حاصل کرنے کے لئے مجھے لاکھوں پودے منونے کے طور پر اگکانے پڑتے ہیں۔ چنانچہ ان ایک یادِ اعلیٰ پودوں کے سوا میں باقی تمام پودوں کو ختم کر دیتا ہوں۔ تقریر کے بارے میں بھی آپ کا رویہ اسی قسم کا ہونا چاہیے۔ اگر آپ کے ذہن میں سو خیالات آئیں تو ان میں سے نوے ضائع کر دیں اور صرف دس اچھے خیالات لے لیں۔

یاد رکھیں کہ آپ کو تقریر میں جتنی باتیں کہنی ہیں اُس سے کہیں زیادہ باتوں کا ذخیرہ آپ کے پاس ہونا چاہیے خواہ آپ کو یہ زائد باتیں بیان کرنے کا کم ہی موقع ملے۔ اگر آپ کے پاس کہنے کے لئے باتوں کا دافر ذخیرہ ہوگا تو آپ کو اپنے آپ پر زیادہ اعتماد ہو جائے گا۔ اور اس اعتماد کی وجہ سے آپ کے اندازِ تقریر پر بہت اچھا اثر پڑے گا۔ تقریر کی تیاری کے لئے یہ ایک بنیادی نکتہ ہے لیکن اس کے باوجود اکثر مقرر اس بنیادی نکتے سے متواتر غفلت اختیار کئے رہتے ہیں۔

پر گفتگو کریں گے تو ہو سکتا ہے کہ آپ کی تقریر دوسروں کے لئے غیر دلچسپ ہو جائے۔ لیکن اگر آپ نے مختلف لوگوں اور شخصیتوں کا ذکر کیا تو پھر آپ کی تقریر کے بے مزہ ہونے کا کوئی امکان نہیں۔

اپنی تقریر کو تبلیغ کی شکل نہ اختیار کرنے دیں۔ تبلیغ سے لوگ جلد اگتا جاتے ہیں۔ اپنی تقریر کو مثالوں سے آراستہ کریں۔ جن مثالوں کا آپ نے مشاہد کیا ہے اور ان میں جو باتیں آپ کو نظر آئی ہیں ان کا ذکر کریں۔ یاد رکھیں کہ ٹھوس اور مبہم باتوں کی بجائے ٹھوس مثالوں پر گفتگو کرنا زیادہ آسانی سے یاد رکھا جاسکتا ہے کی مدد سے آپ کے اندازِ بیان میں روانی اور دلکشی پیدا ہو جائے گی۔ بعض لوگ تقریر کے دوران صرف اپنی پسند کی باتیں کرتے ہیں۔ یہ ایک سنگین غلطی ہے۔ مقرر کو ہمیشہ سامعین کی دلچسپی کا خیال رکھنا چاہیے۔ مثال کے طور پر اگر آپ آتش زدگی کا بیمہ کرتے ہیں تو یہ بھی آپ کا فرض ہے کہ آپ لوگوں کو بتائیں کہ آگ لگنے سے کیسے محفوظ رہا جاسکتا ہے کیونکہ لوگ آپ کے کاروبار سے زیادہ اس بات میں دلچسپی رکھتے ہیں کہ وہ اپنے گھروں، دکانوں اور کارخانوں کو آگ لگنے سے کیسے بچائیں۔

تقریر کی تیاری کرتے ہوئے اس بات کا خیال رکھیں کہ آپ کے سامعین کس قسم کے ہیں۔ ان کی دلچسپیاں اور رجحانات کیا ہیں۔ اگر آپ نے اس بات کا خیال رکھا تو سمجھیں کہ آپ نے آدھی جنگ جیت لی۔ کسی موضوع پر تقریر کرنے سے پہلے اگر آپ اس موضوع پر کتابوں اور



نامور مقرر اپنی تقریر میں کس طرح تیار کرتے تھے

ایک دفعہ نیویارک کے روٹری کلب کی دعوت کے موقع پر حکومت کے ایک اعلیٰ افسر کو تقریر کرنا تھی۔ سب لوگ اُس کی تقریر سننے کے منتظر تھے۔ مقرر نے اپنے شعبے کے بارے میں باتیں بتانے کا وعدہ کیا تھا اور اس شعبے میں نیویارک کے ہر تاجر کو دلچسپی تھی۔

مقرر کو اپنے موضوع پر پورا پورا عبور حاصل تھا۔ اس کے پاس معلومات زیادہ تھیں لیکن تقریر کرنے کے لئے اُسے جتنا وقت دیا گیا تھا وہ اس کی معلومات کے مقابلے میں کم تھا۔ مقرر نے تقریر کے لئے مواد کا انتخاب نہیں کیا تھا اور نہ ہی اُس نے اس مواد کو کوئی ترتیب دی تھی۔ اس کے باوجود اس نے کھڑے ہو کر تقریر شروع کر دی۔ وہ چل تو پڑا لیکن اُسے معلوم نہ تھا کہ اس کی منزل کہاں۔ اُس کا ذہن چوں چوں کا مرتبہ تھا اس لئے اُس کی تقریر بھی چوں چوں کا مرتبہ بن کر رہ گئی۔ وہ الجھتا چلا گیا اور اس کی پریشانی بڑھتی گئی۔ آخر جب تقریر اُس کے قابو سے باہر ہونے لگی تو اُس نے جیب سے کاغذوں کا ایک پلندہ نکالا جسے اُس کی سیکرٹری نے تیار کیا تھا۔ ان کاغذات میں درج باتوں

آرٹھرڈن کہتا ہے کہ میں نے سینکڑوں سیز مینوں کی تربیت کی۔ ان میں سب سے بڑی خرابی یہ تھی کہ وہ اپنے مال کی خوبیوں سے مکمل طور پر آگاہ نہیں ہوتے تھے۔ اگر ان سے کہا جاتا کہ وہ اپنے مال کی زیادہ سے زیادہ خوبیوں سے آگاہ رہیں تو وہ کہتے کہ گاہک کو ان تفصیلات سے کوئی دلچسپی نہیں اور نہ ہی گاہک کے پاس ان تفصیلات کو سننے کا وقت ہوتا ہے۔

آرٹھرڈن کہتا ہے کہ میں ان سیز مینوں کو بتاتا کہ یہ تفصیلات گاہک کے لئے نہیں آپ کے اپنے فائدے کے لئے ہیں۔ کیونکہ اگر آپ کو اپنے مال کی خوبیوں کا الف سے ی تک علم ہوگا تو آپ اپنے آپ پر بے انتہا اعتماد محسوس کریں گے اور آپ گاہک کے ساتھ بہتر طریقے سے بات کر سکیں گے۔

کسی موضوع کے بارے میں نامہ معلومات ایک خزانے کی حیثیت رکھتی ہیں۔ ان معلومات میں سے آپ اپنی ضروریات کے مطابق اور جتنا وقت آپ کو بولنے کے لئے دیا گیا ہے اُسے مد نظر رکھتے ہوئے بہترین باتوں کا انتخاب کر سکتے ہیں۔ ایڈون جیمز کاٹل نے تقریباً تیس کروڑ لوگوں کے سامنے تقریریں کیں۔ ایک مرتبہ اُس نے مجھے بتایا کہ اگر وہ اپنی تقریروں میں سے کئی اچھی باتیں نہ نکالتا تو اُس کی تقریریں یقیناً ناکام رہتیں۔ کاٹل کو اپنے تجربات کی بنا پر معلوم ہو چکا تھا کہ اچھی تقریر وہ ہوتی ہے جس میں مقرر نے وقت کو مد نظر رکھتے ہوئے مناسب مواد جمع کیا گیا ہو۔

میں بھی کوئی ترتیب نہیں تھی۔ نتیجہ: نکلا کہ مقرر کی پریشانی بڑھتی گئی اور پیشانی پسینے میں بھجی گئی۔ آخر خدا خدا کر کے وہ اس اذیت سے چھوٹا اور نڈھال ہو کر کرسی پر گر پڑا۔

اس مقرر کو تقریر شروع کرتے وقت کچھ پتہ نہ تھا کہ وہ کیا کہنے والا ہے اور تقریر ختم کرنے کے بعد بھی اسے معلوم نہ تھا کہ اس نے لوگوں کے سامنے کیا کچھ کہا۔ اس واقعہ سے ہر بڑا سپنسر کی اس بات کی تصدیق ہوتی ہے کہ جب کسی ان میں زیادہ بے ربطی پیدا ہوتی جاتی ہے اس کے خیالات وسیع ہوتے جاتے ہیں۔ کوئی بھی ہوشمند شخص نقشے کے بغیر اپنے مکان کی تعمیر شروع نہیں کر سکتا۔

بالکل اسی طرح ایک خاکے کے بغیر تقریر بھی شروع نہیں کی جاسکتی۔ تقریر ایک سفر کی مانند ہے جس کی کوئی نہ کوئی منزل ضرور ہونی چاہیے۔ خیالات کو کس طرح ترتیب دینا چاہیے؟ اس سوال کا جواب خیالات کا جائزہ لئے بغیر نہیں دیا جاسکتا۔ ہر مرتبہ خیالات کی ترتیب مختلف ہو سکتی ہے۔ اس مقصد کے لئے کوئی اصول مقرر نہیں کیا جاسکتا۔

انعام جیتنے والی تقریر کیسے تیار کی گئی تھی

ذیل میں ہم ایک ایسی تقریر درج کر رہے ہیں جسے سائیس مفردوں کی تقریریں میں سے پہلا انعام دیا گیا۔

جنابِ صدر اور محترمہ حاضرین

ہمارے عظیم ملک ریاست ہائے متحدہ امریکہ نے ایک سو چالیس سال پہلے میرے شہر فلاڈلفیا میں جنم لیا۔ یہی وجہ ہے کہ اس تاریخی شہر میں امریکہ کی روح دوڑتی نظر آتی ہے۔ فلاڈلفیا ہمارے ملک کا سب سے بڑا صنعتی شہر ہے نہیں بلکہ اس کا شمار دنیا کے بڑے اور خوبصورت شہروں میں ہوتا ہے۔

فلاڈلفیا کی آبادی بیس لاکھ کے قریب ہے اور اس کا رقبہ ملواکی، بوٹن، پیرس اور برلن کے مجموعی رقبے کے برابر ہے۔ ہم نے اس کے ایک سو تیس مربع میل رقبے میں سے آٹھ ہزار ایکڑ زمین پر خوبصورت پارک، باغات اور بازار تعمیر کئے ہیں تاکہ شہر کے رہنے والوں کے گرد و پیش کا ماحول خوبصورت ہو اور انہیں تفریح کا سامان میسر آ سکے۔

دوستو! فلاڈلفیا نقطہ ایک خوبصورت شہر ہے نہیں بلکہ یہ دنیا کا ایک بڑا کارخانہ ہے۔ اور اس کی وجہ یہ ہے کہ اس شہر کے نو ہزار دوسو کے قریب کارخانوں میں چار لاکھ کے قریب افراد کام کرتے ہیں۔ اور یہ کارخانے ہر دس منٹ بعد ایک لاکھ ڈالر مالیت کا سامان تیار کرتے ہیں۔ اعداد و شمار کے ایک ماہر کا کہنا ہے کہ امریکہ کا کوئی دوسرا شہر اتنی، سوتی اور چمڑے کے سامان، اوزاروں، بیٹریوں، جہازوں اور مختلف قسم کی دوسری چیزوں کی تیاری کے سلسلے میں فلاڈلفیا کا مقابلہ نہیں کر سکتا۔ ہم ہر دو گھنٹے بعد ریل کا ایک انجن تیار کرتے ہیں اور امریکہ کی نصف آبادی فلاڈلفیا کی بنی ہوئی کاروں میں گھومتی ہے۔ ہم ہر منٹ میں ایک ہزار سگارت تیار کرتے ہیں اور پچھلے سال ہمارے ہوزری کے ایک سو پندرہ کارخانوں نے ہر بچے، بوڑھے اور جوان کے لئے جرابوں کے دو دو جوڑے تیار

کئے۔ برطانیہ اور آئرلینڈ مجموعی طور پر جتنے تالین اور غالیچے بناتے ہیں فلاڈلفیا میں اُس سے زیادہ بنائے جاتے ہیں۔

دوستو! ہمیں اپنی شاندار صنعتی ترقی پر فخر ہے اور اس بات پر بھی فخر ہے کہ فلاڈلفیا کا شمار اس ملک کے سب سے بڑے طبی، فنی اور تعلیمی مرکزوں میں ہوتا ہے لیکن سب سے زیادہ فخر ہمیں اس بات پر ہے کہ ہمارے شہر فلاڈلفیا میں تین لاکھ ستانوے ہزار مکان ہیں اور اگر ان مکانوں کو ایک قطار میں بچیس بچیس فٹ کے فاصلے پر الگ الگ کھڑا کر دیا جائے تو یہ قطار کنساس سٹی سے بھی آگے ڈینور تک پہنچ جائے۔ یہ فاصلہ تقریباً اٹھارہ سو اسی میل ہے۔

ہمیں آپ کی توجہ اس امر کی جانب مبذول کرانا چاہتا ہوں کہ ان مکانوں میں سے ہزاروں مکان شہر میں کام کرنے والے مزدوروں کی ملکیت ہیں۔

فلاڈلفیا کی سرزمین پر یورپ کی طوائف الملوک نشوونما نہیں پاسکتی کیونکہ ہمارے گھر ہمارے تعلیمی ادارے اور ہمارے عظیم کارخانے اُس حقیقی امریکی روح کی پیداوار ہیں جس نے ہمارے شہر میں جنم لیا اور جو ہمارے آباؤ اجداد کی میراث ہے۔ فلاڈلفیا اس عظیم ملک کی ماں کی طرح ہے اور امریکہ کی آزادی کا سرچشمہ ہے۔ یہ وہ شہر ہے جہاں پہلا امریکی پرچم تیار کیا گیا۔ یہ وہ شہر ہے جس میں امریکی کانگریس کا پہلا اجلاس ہوا۔ اسی شہر میں اعلان آزادی پر دستخط کئے گئے۔ یہ وہی شہر ہے جہاں جس آزادی نے لاکھوں مردوں، عورتوں اور بچوں میں یہ شعور پیدا کیا کہ ان کے ذمے یہ مقدس کام ہے کہ وہ امریکی روح کو

بہر طرف پھیلا دیں اور آزادی کی آگ کو روشن رکھیں تاکہ واشنگٹن، نیکن اور رزولٹ کی حکومت عالم انسانیت کے لئے ایک تحریک ثابت ہو۔

آئیے اب ہم اس تقریر کی خوبیوں کا جائزہ لیں۔ اس تقریر کی سب سے پہلی خوبی تو یہ ہے کہ اس کا ایک آغاز ہے اور ایک انجام۔ یہ تقریر ایک سیدھی لکیر میں سفر کرتی ہے کہیں گرتی پڑتی نہیں اور نہ ہی وقت ضائع کرتی ہے۔ اس تقریر میں تازگی اور انفرادیت ہے مقرر نے اپنی تقریر کا آغاز اپنے شہر کی ایک ایسی بات سے کیا ہے جو دوسرے شہروں کے بارے میں نہیں کہی جاسکتی۔ یعنی فلاڈلفیا ساری قوم کی جنم بھومی ہے۔

اپنے شہر کو دنیا کا سب سے عظیم اور خوبصورت شہر کہنا ایک ایسی بات ہے جس سے شاید ہی کوئی متاثر ہو۔ مقرر کو یہ بات معلوم تھی اس لئے اُس نے فلاڈلفیا کی اہمیت واضح کرنے کے لئے بتایا کہ اس شہر کا رقبہ ملوکی، بوٹن پیرس اور برلن کے مجموعی رقبے کے برابر ہے۔ یہ ایک ایسی بات تھی جس سے لوگ یقیناً حیران ہوئے ہوں گے۔ اس قسم کی بات اعداد و شمار کا ایک پورا صفحہ بیان کرنے سے زیادہ مؤثر ثابت ہوتی ہے۔

پھر مقرر نے کہا کہ فلاڈلفیا دنیا کا ایک بڑا کارخانہ ہے۔ اس بات میں واضح طور پر مبالغہ محسوس ہوتا ہے۔ اگر یہ بات کہنے کے بعد مقرر اسی قسم کی کوئی اور مبالغہ آرائی کرتا تو لوگوں پر کوئی اثر نہ ہوتا مگر اُس نے ایسا نہیں کیا۔

اُس نے ان تمام چیزوں کی تفصیل بتائی جو فلاڈلفیا میں تیار ہوتی ہیں مثلاً سوتی اور اونی کپڑے کی مصنوعات، چمڑے سے بنی ہوئی چیزیں، ٹوپیاں،

بیٹریاں، ازار اور جہاز وغیرہ۔

کیا اب بھی آپ کو مقرر کی بات میں پروپیگنڈہ یا مبالغہ آرائی محسوس ہوتی ہے ؟

فلاڈلفیا میں ہر دو گھنٹے کے بعد ریل کا ایک انجن تیار ہوتا ہے اور امریکہ کی آدھی آبادی اس شہر کی بنی ہوئی کاروں میں گھومتی ہے۔ ہرنسٹ میں ایک ہزار سگار..... امریکہ کی ہر عورت، مرد اور بچے کے لئے جرابوں کے دو دو جوڑے۔

ان حیران کن باتوں سے ہم بے حد متاثر ہو جاتے ہیں۔ ممکن ہے کہ میں جو سگار پیتا ہوں وہ فلاڈلفیا میں ہی بنا ہوا اور میری جرابیں بھی اسی شہر سے بن کر آئی ہوں۔

اس کے بعد مقرر پھر پیچھے کی طرف نظر ڈالتا ہے اور فلاڈلفیا کے رقبے کا دوبارہ ذکر کرتا ہے۔ کیا وہ اس شہر کے رقبے کے بارے میں پہلے کچھ باتیں بتانا بھول گیا تھا ؟ نہیں ہرگز نہیں۔ مقرر جو بات ایک مرتبہ شروع کرتا ہے اسے اس طرح مکمل کرتا ہے کہ اس کے دوبارہ ذکر کرنے کی ضرورت نہیں رہتی۔ ۵۰، ۴۰، ۳۰، ۲۰، ۱۰ کی ترتیب سے آگے بڑھتا ہے جو ایک اچھی تقریر کے لئے بنیادی اصول ہے لیکن اکثر مقرر اس اہم ترین اصول کو نظر انداز کر دیتے ہیں۔ وہ ۵۰، ۴۰، ۳۰، ۲۰، ۱۰ کی بجائے اپنی تقریر میں خیالات کو جس ترتیب سے پیش کرتے ہیں وہ کچھ یوں ہوتی ہے ۵، ۱۰، ۲۰، ۳۰، ۴۰۔

تقریر میں جو سب سے کمزور بات تھی وہ یہ تھی کہ فلاڈلفیا کا شمار امریکہ

کے سب سے بڑے طبی، فنی اور تعلیمی مرکزوں میں ہوتا ہے۔ یہ ایک مبہم سی بات ہے اور انسانی ذہن مبہم باتوں سے نہیں بلکہ ٹھوس باتوں سے متاثر ہوتا ہے۔ مقرر کو چاہیے تھا کہ اس بات کو ٹھوس بنانے کے لئے وہ وہی طریقہ اختیار کرتا جو اس نے فلاڈلفیا کو دنیا کا ایک بڑا کارخانہ ثابت کرنے کے لئے اختیار کیا تھا غالباً مقرر کو اس بات کا احساس تھا لیکن چونکہ اسے تقریر کے لئے صرف پانچ منٹ دیئے گئے تھے لہذا اس نے مختصر بات کرنے پر ہی اکتفا کیا۔

”فلاڈلفیا میں دنیا کے دوسرے شہروں کے مقابلے میں مکانوں کی تعداد کہیں زیادہ ہے۔“ اب دیکھئے کہ مقرر نے اس بات کو کس طرح زیادہ مؤثر بنایا۔ اس نے بتایا کہ فلاڈلفیا میں تین لاکھ ستاونے ہزار مکان ہیں۔ مکانوں کی تعداد کو آنکھوں کے سامنے لانے کے لئے مقرر نے بتایا کہ اگر ان مکانوں کو ایک قطار میں پچیس پچیس فٹ کے فاصلے پر الگ الگ کھڑا کر دیا جائے تو یہ قطار کنساسٹی سے بھی آگے ڈیڑھ تک پہنچ جائے۔ یہ سارا فاصلہ تقریباً اٹھارہ سو اکاسی میل ہے۔ ذرا غور کیجئے کہ تین لاکھ ستاونے ہزار کے عدد سے آپ کو کچھ اندازہ نہیں ہوتا کہ مکانوں کی تعداد کتنی ہے اور آپ یہ عدد بھول بھی سکتے ہیں لیکن یہ بات آپ کبھی نہیں بھول سکتے کہ اگر فلاڈلفیا میں تعمیر شدہ مکانوں کو قطار میں کھڑا کر دیا جائے تو یہ سارا فاصلہ تقریباً اٹھارہ سو اکاسی میل ہوگا۔

یہ تو تھا ٹھوس حقائق کا ذکر لیکن کسی تقریر کے لئے صرف ٹھوس حقائق ہی کافی نہیں ہوتے بلکہ یہ بھی ضروری ہوتا ہے کہ تقریر میں ایسا مواد موجود ہو جس سے جذبات میں تحریک پیدا ہو اور جذبات کو ابھارا جاسکے۔ یہی وجہ ہے کہ مقرر ٹھوس

حقائق بیان کرنے کے بعد اپنی تقریر میں کچھ جذباتی مواد پیدا کرتا ہے۔ وہ نلاڈلفیا کو امریکہ کی آزادی کا سرخشمہ قرار دیتا ہے۔ آزادی کے لفظ میں بڑی کشش ہے۔ یہ ایک ایسا جذبہ ہے جس پر لاکھوں افراد اپنی جان قربان کر چکے ہیں لیکن جب آزادی کی بات تاریخی حقائق کو سامنے رکھتے ہوئے کی جائے تو حاضرین کے دلوں پر اس کا بہت زیادہ اثر ہوتا ہے۔ یہ وہ شہر ہے جہاں پہلا امریکی پرچم تیار کیا گیا۔ یہ وہ شہر ہے جس میں امریکی کانگریس کا پہلا اجلاس ہوا۔ اسی شہر میں اعلان آزادی پر دستخط کئے گئے اور پھر جس آزادی کا ذکر..... اور پھر یہ ارادہ رکھنے کا ذکر تاکہ واشنگٹن، لنکن اور روز ویلٹ کی حکومت انسانیت کے لئے باعث تحریک ثابت ہوئے یہ تقریر کا نقطہ عروج ہے۔ (ظاہر ہے کہ اس قسم کی باتیں ایک امریکی کے جذبات کو کافی ابھار سکتی ہیں)۔

یہ تو بھلا تقریر کی ساخت کا ذکر۔ اس تقریر کو ایک بہترین تقریر کہا جاسکتا ہے۔ لیکن اگر اسی تقریر کو پُر جوش اور ولولہ انگیز انداز میں لوگوں کے سامنے پیش نہ کیا جاتا تو یہ ناکام ثابت ہوتی۔ لیکن مقرر نے جتنی محنت سے یہ تقریر لکھی تھی اتنے ہی جذبے اور خلوص کے ساتھ اسے حاضرین کے سامنے پیش بھی کیا۔ یہی وجہ ہے کہ اس تقریر کو پہلا انعام دیا گیا۔

ڈاکٹر کانول کا تقریر کرنے کا طریقہ

تقریر تیار کرنے کے لئے کوئی قطعی اصول مقرر نہیں کیا جاسکتا۔ ہر تقریر

کے اپنے الگ تقاضے ہوتے ہیں تاہم ڈاکٹر کانول کا کہنا ہے کہ انہوں نے اپنی بے شمار تقریریں مندرجہ ذیل خاکے کے مطابق تیار کیں۔

۱۔ موضوع کے بارے میں حقائق بیان کئے۔

۲۔ ان حقائق کے لئے دلائل پیش کئے۔

۳۔ لوگوں سے ان پر عمل کرنے کی درخواست کی۔

بہت سے لوگوں کے لئے مندرجہ ذیل طریقہ مددگار اور باعث تحریک ثابت ہوا۔

۱۔ سب سے پہلے کوئی ایسی بات پیش کی جو غلط تھی۔

۲۔ پھر بتایا کہ اس کی کس طرح اصلاح ہو سکتی ہے۔

۳۔ اور آخر میں لوگوں سے اس سلسلے میں تعاون کرنے کی درخواست کی۔

مندرجہ بالا خاکے کو اس طرح بھی ترتیب دیا جاسکتا ہے۔

۱۔ سب سے پہلے ایک ایسی صورت حال پیش کی جس کی اصلاح کی جانی چاہیے۔

۲۔ پھر بتایا کہ اس کی اصلاح کیسے ہو سکتی ہے۔

۳۔ اور آخر میں لوگوں سے درخواست کی کہ انہیں فلاں فلاں وجوہات کو سامنے

رکھتے ہوئے اس صورت حال کی اصلاح کے لئے تعاون کرنا چاہیے۔

ایک مختصر تقریر کا خاکہ یوں بھی ہو سکتا ہے۔

۱۔ لوگوں کی توجہ اپنی طرف مبذول کرائی۔

۲۔ ان کا اعتماد حاصل کیا۔

۳۔ پھر حقائق بیان کئے اور لوگوں کو بتایا کہ یہ مسئلہ کیوں اہمیت رکھتا ہے۔

۴۔ اور آخر میں کہا کہ یہ وہ حقائق ہیں جو آدمی کو مجبور کر دیتے ہیں کہ وہ آگے

بڑھے اور مسئلے کے حل کی کوشش کرے۔

بعض مفید باتیں

نہیں تقریر کے بہت سے طالب علم تقریر کی تیاری کرتے ہوئے اپنی تقریر کو ٹیپ ریکارڈر پر ریکارڈ کر کے سنتے ہیں۔ مشق کرنے کا یہ ایک اچھا طریقہ ہے کیونکہ اس سے آدمی کو خود اپنی تقریر کی خوبیاں اور خامیاں معلوم ہو جاتی ہیں۔ تقریر کا موقع آنے سے پہلے تقریر کو لکھنے کی عادت بھی مفید ہے۔ اس سے سوچنے کی صلاحیت تیز ہوتی ہے اور آدمی کے خیالات واضح شکل میں اُس کے سامنے آتے ہیں۔ جب خیالات واضح شکل میں ترتیب کے ساتھ سامنے آئیں گے تو آپ کو انہیں یاد رکھنے میں مدد ملے گی۔ تقریر کو لکھنے سے آپ کی قوتِ تحریر میں بھی اضافہ ہوگا اور خیالات کی بے ترتیبی کو دور کرنے میں بھی مدد ملے گی۔

کیا دورانِ تقریر تحریری یادداشتیں ضروری ہیں

نکن کو جب سرکاری اہمیت کی ایسی تقریر کرنا ہوتی جس میں بعض باتیں حرف بہ حرف صحیح بیان کرنے کی ضرورت ہوتی تو وہ پہلے ہی سے کسی کاغذ پر ضروری جملے تحریر کر لیا کرتا تھا لیکن عام تقریریں میں نکن نے کبھی پیشگی لکھا ہوا مواد استعمال نہیں کیا۔ نکن کہا کرتا تھا کہ تحریری مواد تقریر کی آدھی دلچسپی ختم کر دیتا ہے اور سامعین کو تقریر محض ایک تکلف دکھائی دیتی ہے۔ تقریر کرتے ہوئے جیب سے کاغذ نکال کر پڑھنے سے ایک تصنع کا ماحول پیدا ہو جاتا ہے اور

سامعین محسوس کرتے ہیں کہ مقرر میں اعتماد کی کمی ہے جو ایک حقیقی مقرر کے لئے بہت ضروری ہے۔

میرا مشورہ یہ ہے کہ تقریر کی تیاری کرتے ہوئے آپ اپنی یادداشت کے لئے بعض چیزیں کاغذ پر ضرور لکھ لیں۔ ممکن ہے کہ تقریر کی تیاری کے دوران آپ کو ان کی ضرورت پڑے۔ یہ بھی ہو سکتا کہ اگر تحریری یادداشتیں آپ کی جیب میں موجود ہوں تو حاضرین کے سامنے تقریر کرتے ہوئے آپ خود پر زیادہ اعتماد محسوس کریں۔ مگر تحریری یادداشتیں جیب سے صرف اُس وقت نکالیں جب آپ کو ان کی واقعی سخت ضرورت محسوس ہو اور ایسا کرنے کے سوا اور کوئی چارہ کار نہ ہے۔

اگر تحریری یادداشتیں آپ کے لئے واقعی ضروری ہیں تو بھرا نہیں مختصر کر کے ایک کاغذ پر موٹے حروف میں لکھ لیں اور اس کاغذ کو کسی کتاب میں رکھ لیں۔ جہاں تقریر کرنی ہو وہاں وقت سے پہلے پہنچ جائیں اور اس کتاب کو میز پر رکھ لیں۔ جب ضرورت ہو تو کتاب پڑھنے کے بہانے ان یادداشتوں کو ایک نظر دیکھ لیں مگر اپنی یہ کمزوری حاضرین سے چھپانے کی کوشش کریں۔

تحریری یادداشتوں کے متعلق ان خیالات کے اظہار کے باوجود بعض موقعے ایسے ہوتے ہیں جب ان یادداشتوں کو استعمال کرنا ہی بہتر ہوتا ہے۔ مثلاً بعض لوگ اپنی ابتدائی تقریریں میں اکثر اس قدر گھبرا جاتے ہیں کہ انہیں بڑی محنت سے تیار کی ہوئی تقریر بھول جاتی ہے۔ چنانچہ ایسے لوگوں کے لئے ہمارا مشورہ یہ ہے کہ وہ اپنی ابتدائی تقریریں کے دوران تحریری یادداشتوں سے ضرور مدد لیں۔ ایک کچھ جب چلنا سیکھ رہا ہوتا ہے تو وہ میز کرسیوں کا سہارا لیتا ہے۔ مگر یہ

شروع ہو جائیں گے۔

دو ہزار سال پہلے ہورہیں نے کہا تھا ”الفاظ کے پیچھے نہ بھاگیں بلکہ حقائق اور خیالات تلاش کریں۔ جب حقائق اور خیالات کا ہجوم ہوگا تو الفاظ خود بخود مل جائیں گے۔“

جب آپ کے ذہن میں خیالات جمع ہو جائیں تو تقریر کی شروع سے آخر تک مشق کریں۔ خود کو ایک کمرے میں بند کر لیں اور پھر بلند آواز میں ہاتھوں کی حرکات و سکنات کے ساتھ اور چہرے پر مکمل تاثرات کے ساتھ تقریر کو دہرائیں۔ ایسا کم از کم پانچ چھ مرتبہ کریں۔ مشق کرتے وقت یوں محسوس کریں کہ سامعین آپ کے سامنے موجود ہیں۔ یہ احساس اتنا پختہ ہونا چاہیے کہ جب واقعی سامعین آپ کے سامنے موجود ہوں تو آپ کو یوں محسوس ہو جیسے یہ کوئی نئی بات نہیں۔ آپ تو یہ تقریر ان سامعین کے سامنے پہلے بھی کر چکے ہیں۔

جب لائیڈ جارج دلیز میں اپنے شہر کی مجلس مباحثہ کا ممبر تھا تو وہ شہر سے باہر نکلی جاتا اور درختوں سے مخاطب ہو کر تقریر کی مشق کیا کرتا۔ لیکن بھی مزدوروں کو اپنے گرد جمع کر کے تقریر کی مشق کرتا۔ اگر مشورہ مقررین کی زندگی کا جائزہ لیں تو آپ کو جو بات مشترک نظر آئے گی وہ ہے تقریر کی مشق۔ جن لوگوں نے تقریر کی زیادہ مشق کی انہوں نے ہی اس میدان میں نام پیدا کیا۔

تقریر کو لفظ بہ لفظ یاد نہ کریں

تقریر کو لفظ بہ لفظ یاد کرنے کی کوشش نہ کریں۔ ایسا کرنے سے محض دقت ضائع ہوگا اور کوئی نتیجہ برآمد نہیں ہوگا۔ ایسے لوگ جب تقریر کرنے کے لئے لوگوں کے سامنے آتے ہیں تو وہ اپنے پیغام کے بارے میں نہیں سوچ رہے ہوتے بلکہ وہ تو اپنی تقریر کے جملے لفظ بہ لفظ یاد کرنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں وہ آگے سوچنے کی بجائے پیچھے کی طرف سوچ رہے ہوتے ہیں۔ ایسے لوگوں کی تقریریں بے مزہ اور بے جان ہوتی ہیں۔ میں ان سے کہوں گا کہ براؤن کم اس قسم کی بے کار حرکت میں اپنا وقت اور توانائی ضائع نہ کریں۔

جب آپ نے کسی کاروباری معاملے کے سلسلے میں کسی سے ملاقات کرنا ہوتی ہے تو کیا آپ باتیں پہلے سے یاد کر کے آتے ہیں۔ ہرگز نہیں۔ آپ تو صرف کاروباری معاملے کے بارے میں سوچتے ہیں اور خیالات خود بخود آپ کے ذہن میں ابھرتے لگتے ہیں۔

یہی طریقہ آپ کو تقریر کے لئے بھی اپنانا چاہیے۔ یاد رکھیں کہ اگر آپ کے ذہن میں خیالات ہیں اور آپ ان خیالات کو وضاحت کے ساتھ پیش کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو انداز بیان خود بخود مل جائے گا۔ یہ ایک ایسی بات ہے جس کی تردید ممکن نہیں۔ اگر آپ کو اس بات میں ذرا سا بھی شک ہے تو کسی شخص کو مابگرائیں۔ جب وہ اٹھٹے گا تو اس کے منہ سے خود بخود لفظ لفظ

حافظے کو بہتر بنانا

مشہور ماہر نفسیات کارل ی شوری کا کہنا ہے کہ ہم اپنی قوتِ حافظہ کو دس فی صد سے زیادہ استعمال نہیں کرتے۔ حافظے کا اولین اصول یہ ہے کہ آپ جس بات کو اپنے ذہن میں محفوظ رکھنا چاہتے ہیں اُس کا تاثر بہت گہرا، واضح اور دیرپا ہونا چاہیے۔

صدر روز ویلیٹ میں یہ صلاحیت تھی کہ کتنا بھی شور و غل ہو، ہنگامہ آرائی ہو، سیاستدانوں کی آمد و رفت ہو، اجلاس اور صلاح مشورے ہو رہے ہوں وہ بڑے آرام سے کرسی پر بیٹھ کر انتہائی توجہ کے ساتھ کسی بھی کتاب کا مطالعہ کر سکتا تھا۔ ایسی صورت میں جو کچھ پڑھا جائے اس کا یاد رہ جانا کوئی حیرت کی بات نہیں۔ یہ جین گریس کا کہنا ہے کہ میرے نزدیک سب سے اہم بات یہ ہے کہ ہر قسم کے حالات میں اپنا کام پوری توجہ سے کیا جائے۔ یہی قوتِ حافظہ کا بنیادی اصول ہے۔

اکثر لوگوں کا معاملہ بالکل الٹ ہے۔ وہ جس چیز کو کئی ماہ تک دیکھتے رہیں اُس کے بارے میں بھی انہیں مکمل معلومات نہیں ہوتیں۔ ایڈلسن نے بالکل صحیح کہا تھا کہ ایک آدمی کا ذہن اُس چیز کا ہزارواں حصہ بھی نہیں دیکھتا جسے

آنکھیں دیکھتی ہیں۔ اس بات سے صاف ظاہر ہے کہ ہماری قوتِ مشاہدہ بے حد کمزور ہے۔

کسی شخص کو اپنے دو تین دوستوں سے ملوایش۔ چند منٹ بعد اُسے کسی کا نام تک بھی یاد نہیں ہوگا۔ ایسا کیوں ہوتا ہے؟ اس لئے کہ لوگ کسی چیز پر توجہ ہی نہیں دیتے۔ اگر ان سے پوچھا جائے تو وہ کہیں گے کہ میرا حافظہ کمزور ہے۔ یہ حافظے کی کمزوری نہیں مشاہدے کی کمزوری ہے۔

لنکن بلند آواز میں کیوں پڑھتا تھا

لنکن جس چیز کو یاد رکھنا چاہتا تھا اُسے بلند آواز میں پڑھا کرتا تھا۔ بعض اوقات تو وہ اخبار بھی بلند آواز میں پڑھنے لگتا۔ اس کا ساتھی اُس کی اس عادت سے سخت بیزار تھا۔

لنکن کا کہنا یہ تھا کہ جب میں کوئی چیز بلند آواز سے پڑھتا ہوں تو مجھے دو فائدے ہوتے ہیں۔ اول تو مجھے معلوم ہو جاتا ہے کہ میں کیا پڑھ رہا ہوں۔ دوم یہ کہ میں جو کچھ پڑھتا ہوں اُسے سن بھی سکتا ہوں۔ ایسا کرنے سے میں مختلف باتوں کو اچھی طرح یاد رکھ سکتا ہوں۔

یہ بات بھی ذہن میں رکھیں کہ انسان میں کسی چیز کو تصور کی مدد سے آنکھوں کے سامنے لانے کی صلاحیت موجود ہے۔ آنکھوں سے دیکھی ہوئی چیزیں دیر تک یاد رہتی ہیں۔ آپ کسی شخص کا نام بھول سکتے ہیں لیکن اُس کی شکل نہیں بھول سکتے۔ ایک چینی کہاوت ہے ”کسی چیز کو ایک بار دیکھنا ہزار بار سننے سے بہتر ہے۔“

کسی چیز کو ذہن نشین کرنے کے لئے در باتوں کا خیال رکھیں۔
اول یہ کہ دہکراؤں کے درمیان کچھ وقفہ ہونا چاہیے کیونکہ اس وقفے میں ذہن خیالات کو آپس میں بوڑتا ہے۔

دوم یہ کہ اگر تھوڑے تھوڑے وقفے کے بعد کسی چیز کو یاد کرنے کی کوشش کی جائے تو ذہن تھکتا نہیں۔

نفسیاتی تجربات سے ثابت ہوا ہے کہ ہم جو بھی نئی بات سیکھتے یا ذہن نشین کرتے ہیں اس کا زیادہ تر حصہ پہلے آٹھ گھنٹوں میں بھول جاتے ہیں اور باقی حصہ بھولنے میں تقریباً تیس دن لگتے ہیں۔ لہذا ہمارا مشورہ یہ ہے کہ آپ جب بھی تقریر کرنے کے لئے جانے لگیں تو تھوڑی دیر پہلے اپنی تقریر کو ایک نظر ضرور دیکھ لیں۔ اس سے آپ کا حافظہ تازہ ہو جائے گا۔

اب تک حافظے کے پہلے دو اصولوں کی وضاحت کی گئی ہے۔ حافظے کا تیسرا اصول تلازم خیالات ہے جو بہت اہم ہے۔ تلازم خیالات کا مطلب ہے ایک خیال کا دوسرے خیال سے تعلق۔ چنانچہ جب آپ کو ایک بات یاد ہوگی تو اس کے تعلق سے دوسری بات بھی یاد رہے گی۔ (مثال کے طور پر اگر آپ کو اپنی شادی کا مہینہ اور سال یاد ہے تو اس کے حوالے سے آپ کو اپنے بچوں کی پیدائش کا مہینہ اور سال بھی یاد رہے گا)

تاریخیں کیسے یاد رکھی جاسکتی ہیں

تاریخیں یاد رکھنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ انہیں ذہن میں پہلے ہی سے

کوئی نام ہو، ٹیلی فون کا نمبر ہو یا تقریر کا خاکہ ہو آپ کو جو چیز بھی یاد رکھنی ہے اسے غور سے دیکھیں۔ پھر آنکھیں بند کر لیں اور آگ کی طرح روشن حروف میں کس عبارت کو آنکھوں کے سامنے لانے کی کوشش کریں۔

تکرار کے ذریعے یاد رکھنا

مسلمانوں کے مذہبی اداروں میں طلباء قرآن پاک زبانی یاد کرتے ہیں قرآن پاک اتنی ضخیم آسمانی کتاب ہے کہ اگر اسے دہرایا جائے تو اس کام میں تین دن صرف چنانچہ حافظے کا دوسرا اصول ہے "تکرار"۔ اگر آپ کسی چیز کو یاد رکھنا چاہتے ہیں تو اسے بار بار دہرائیں۔ اگر آپ کسی اجنبی کا نام یاد رکھنا چاہتے ہیں تو اسے بار بار نام لے کر پکاریں۔ اپنے علم کو روزمرہ گفتگو میں استعمال کریں۔ صرف اسی طریقے سے آپ کا علم آپ کے پاس محفوظ رہ سکتا ہے۔

کسی بات کو سوچے سمجھے بغیر اندھا دھند رٹ لینے سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ جو بات بھی آپ ذہن نشین کرنا چاہتے ہیں پہلے اسے اچھی طرح سمجھ لیں۔ جب آپ کسی بات کو اچھی طرح سمجھ جائیں گے تو آپ کو وہ بات یاد رکھنے میں آسانی ہوگی اور آپ کو اتنی محنت نہیں کرنی پڑے گی جو کسی بات کو سوچے سمجھے بغیر رٹنے کے لئے کرنی پڑتی ہے۔ کسی بات کو سمجھ کر ذہن نشین کرنے میں دقت بھی کم صرف ہوتا ہے۔

اپنے جملے کا آغاز کرنے کے لئے اپنے پہلے جملے کا آخری لفظ استعمال کریں۔
 فرض کریں کہ آپ کاروبار میں کامیابی کے موضوع پر تقریر کر رہے ہیں۔ ابھی
 ابھی آپ نے کہا کہ ایک عام کارکن اس لئے ترقی نہیں کرتا کہ وہ اپنے پیشے
 میں دلچسپی نہیں لیتا اور اس سلسلے میں سرگرمی کا اظہار نہیں کرتا۔ یہاں پہنچ کر
 آپ اچانک بھول گئے کہ آپ کو آگے کیا کہنا ہے۔ غور کیجئے کہ آپ نے ابھی
 ابھی جو جملہ کہا ہے اس کا آخری لفظ سرگرمی ہے۔ چنانچہ اگلا جملہ بولنے کے
 لئے سرگرمی کے لفظ کو ہی استعمال کریں۔ اب آپ کہہ سکتے ہیں کہ سرگرمی سے
 مراد یہ ہے کہ اپنے کام میں دلچسپی لی جائے۔ کام کرتے وقت جوش و خروش
 کا مظاہرہ کیا جائے اور کوئی دیکھے یا نہ دیکھے آدمی خود بخود کام کرتا رہے۔ یہ
 طریقہ استعمال کرنے سے آپ کی تقریر اعلیٰ درجے کی تقریر تو نہ کہلائے گی
 لیکن خاموش رہ کر تماشا بننے سے بہر حال بہتر رہے گا۔ اب دیکھئے کہ آپ کے
 آخری الفاظ تھے ”خود بخود کام کرتا رہے“ انہیں الفاظ کو نیا جملہ بنانے کے
 لئے استعمال کریں۔ اب آپ کہہ سکتے ہیں کہ خود بخود کام کرنا ایک اچھی عادت
 ہے، اگر ہر کارکن اس پر عمل کرے تو صنعتی ترقی میں تیزی سے اضافہ ہوگا۔
 اس مرتبہ آپ صنعتی ترقی کے لفظ کو استعمال کرتے ہوئے جملہ بنا سکتے ہیں۔
 آپ کہہ سکتے ہیں کہ صنعتی ترقی ملک کی معیشت کو مضبوط بنانے کے لئے بہت
 ضروری ہے۔ اگر ملک کی معیشت مستحکم ہوگی تو لوگوں کی حالت بھی بہتر
 ہو جائے گی۔ اب اگر آپ چاہیں تو لوگوں کی اقتصادی حالت کے بارے

موجود تاریخوں کے ساتھ منسلک کر دیا جائے۔ مثال کے طور پر ایک امریکی کے
 لئے یہ یاد رکھنا مشکل ہوگا کہ نرسونز کا افتتاح ۱۸۶۹ء میں ہوا تھا۔ تاہم ایک
 امریکی کو یہ ضرور معلوم ہوگا کہ امریکہ میں خانہ جنگی کب ختم ہوئی تھی۔ اگر اُسے بتایا
 بعد گزرا تھا تو اُس کے لئے نرسونز کے افتتاح کا سن یاد رکھنا مشکل نہ
 رہے گا۔ اسی اصول کی مدد سے تمام اہم تاریخی واقعات کے سن یاد رکھے
 جاسکتے ہیں۔

مکمل ناکامی کی صورت میں کیا طریقہ اختیار کرنا چاہیے

فرض کریں کہ تقریر کے دوران ایک مقرر اتنا گھبرا جاتا ہے کہ خیالات اُس
 کے ذہن سے غائب ہو جاتے ہیں۔ یہ ایک انتہائی پریشان کن صورت حال ہوتی ہے
 کیونکہ سامعین کے سامنے دو لمحے بھی چپ رہنا عذاب سے کم نہیں ہوتا۔ ایسی صورت حال
 کا کیا علاج کیا جائے؟ کچھ عرصہ ہوا ایک امریکی سینیٹر کو اسی قسم کی صورت حال کا
 سامنا کرنا پڑا۔ اُس نے فوراً سامعین سے پوچھا کہ کیا سب سے پیچھے بیٹھے ہوئے
 حضرات کو میری آواز آرہی ہے؟۔ سینیٹر کو اس سے دلچسپی نہ تھی کہ لوگوں تک
 اُس کی آواز پہنچ رہی ہے یا نہیں۔ وہ تو صرف تقریر کا کوئی پہلو یاد کرنے کے
 لئے چند لمحے چاہتا تھا۔ چنانچہ اس حقوڑے سے وقفے میں سینیٹر کو تقریر کا
 کھویا ہوا ہر اہل گیا اور اس نے تقریر جاری رکھی۔
 ہمارا مشورہ ہے کہ اگر آپ کو کبھی اس قسم کی صورت حال کا سامنا ہو تو

پانچواں باب

کامیاب تقریر کے لازمی عناصر

ایک دفعہ ایک طالب علم نے جو قانون پڑھنے کا خواہش مند تھا نکلن کو خط لکھا
 ازراہ سے نصیحت چاہی۔ نکلن نے اسے جواب دیا "اگر تم وکیل بننے کا پکا ارادہ
 کر چکے ہو تو سمجھو کہ تم ابھی سے آدھے وکیل بن چکے ہو..... یاد رکھو کہ کامیابی
 کے لئے دوسری باتوں کے مقابلے میں تمہارا اپنا پکا ارادہ زیادہ اہمیت رکھتا ہے۔"
 نکلن کو اپنی زندگی میں بڑے مشکل حالات کا سامنا کرنا پڑا تھا۔ وہ ساری زندگی
 میں ایک سال سے زیادہ عرصہ سکول نہیں گیا۔ اسے کتابیں تک میسر نہ تھیں۔ وہ پچاس
 پچاس میل کا فاصلہ طے کر کے دوستوں سے پڑھنے کے لئے کتابیں مانگتے جاتا۔
 تقریر سننے کے شوق میں نکلن تیس تیس میل کا سفر کرتا اور واپس آتے
 ہوئے کھیتوں اور بازاروں میں دکانوں کے سامنے کھڑے لوگوں سے مخاطب
 ہو کر تقریروں کی مشق کرتا۔ اس نے اس جدوجہد کے دوران کبھی حوصلہ
 نہیں ہارا تھا۔

آپ بھی اپنے کمرے میں نکلن کی ایک تصویر لٹکالیں۔ جب کبھی آپ
 حوصلہ ہارنے لگیں تو سوچیں کہ اگر آپ کی جگہ نکلن ہوتا تو وہ ایسی صورت حال
 میں کیا کرتا۔

طرح آگے بڑھتی چلی جائے گی۔ اس دوران مقرر کو چاہیے کہ وہ یادداشت
 پر زور ڈالے اور اصل تقریر کو ذہن میں لانے کی کوشش کرے تاکہ وہ
 ان باتوں کی طرف واپس آ سکے جو درحقیقت اسے کہنا تھیں۔
 یاد رکھیں کہ تقریر قبول جانے کی صورت میں تقریر کو جاری رکھنے کا
 اس سے بہتر کوئی طریقہ نہیں۔

مزید کتب پڑھنے کے لئے آج ہی وزٹ کریں

www.iqbalkalmati.blogspot.com



اچھی تقریر کا راز

اس سلسلے میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ تقریر کا مواد اتنا اہم نہیں ہوتا جتنا اسلوب بیان۔ برطانیہ کی پارلیمنٹ میں یہ بات مشہور ہے کہ تقریر کے مواد سے زیادہ اس کا اسلوب بیان اہمیت رکھتا ہے۔

ایک دفعہ ایک محفل موسیقی میں ایک عورت نے پیانو پر ایک دھن پیش کی لیکن جب وہی دھن ایک ماہر موسیقار نے بجائی تو عورت حیران رہ گئی۔ اس ماہر کی انگلیاں بھی پیانو کی انہیں سروں کو چھو رہی تھیں جن کو اس عورت نے چھوا تھا مگر اس عورت کی نسبت موسیقار کی پیش کی ہوئی دھن بہت عمدہ تھی۔ یہی حال نثر تقریر کا ہے۔ ایک ہی مواد کو بڑے انداز میں بھی پیش کیا جاسکتا ہے اور اچھے انداز میں بھی۔ تقریر کا سارا دارومدار ہی اسلوب بیان پر ہے۔

اگر اسلوب بیان اچھا ہو تو بعض اوقات معمولی مواد کی مدد سے بھی عمدہ تقریر کی جاسکتی ہے اور اگر اسلوب بیان اچھا نہ ہو تو تقریر کے لئے اچھا مواد بھی بے کار ہو جاتا ہے۔

کالجوں کی تقریروں میں میں نے اکثر دیکھا ہے کہ اچھے مواد والی تقریریں بعض اوقات ناکام رہتی ہیں اور انعام ان مقررین کو مل جاتا ہے جن کی تقریر

پر وہ فیسر جمیز کا کہنا ہے کہ اگر آپ کوئی کام واقعی کرنا چاہتے ہیں تو آپ اس میں ضرور کامیاب ہو جائیں گے۔ اگر آپ دولت مند بننا چاہتے ہیں تو آپ ضرور دولت مند بن جائیں گے اور اگر عالم بننا چاہتے ہیں تو ایک عالم بھی بن جائیں گے مگر اس کام کے لئے پُر خلوص خواہش اور بھرپور جذبے کی ضرورت ہے۔ بالکل اسی طرح اگر آپ ایک قابلِ قدر مقرر بننا چاہتے ہیں تو یقیناً بن سکتے ہیں لیکن شرط یہ ہے کہ آپ کے اندر اس مقصد کے لئے گہرا جذبہ موجود ہو۔

راک فیلر کہتا ہے کہ کاروبار میں کامیابی کے لئے صبر و تحمل انتہائی ضروری ہے کامیاب مقرر بننے کے لئے بھی صبر و تحمل کی ضرورت ہے۔ اپنی شکست کے بارے میں ہرگز نہ سوچیں۔ یہ یقین پیدا کریں کہ کامیابی آپ کا مقدر بن چکی ہے اور آپ ضرور کامیابی حاصل کریں گے۔ تقریر ہی تقریر میں خود کو لوگوں کے سامنے تقریر کرتے ہوئے دیکھیں۔ اگر آپ نے اپنی ذات پر اعتماد رکھا اور کامیابی کے لئے مسلسل کوشش کرتے رہے تو آپ ضرور کامیاب ہوں گے۔

دنیا کے بڑے بڑے جرنیلوں نے اس بات کو تسلیم کیا ہے کہ جو فوج فتح حاصل کرنے کا پکا ارادہ کر چکی ہو اور اسے اپنی صلاحیت پر اعتماد ہو اسے فتح حاصل کرنے کے لئے کسی اور چیز کی ضرورت نہیں۔

کو انسان نہیں بلکہ پتھر سمجھتے ہیں۔

اچھے اسلوب تقریر کا راز

موجودہ دور میں تقریر کا اسلوب بالکل بدل چکا ہے۔ اب لوگ موٹے موٹے لفظوں سے متاثر نہیں ہوتے۔ آج کل کے سامعین خواہ ان کی تعداد پندرہ ہو یا ایک ہزار، چاہتے ہیں کہ مقرر ان سے یوں مخاطب ہو جیسے ان میں کسی کے ساتھ بات چیت کر رہا ہے۔ تاہم جب آپ ایک شخص کے ساتھ بات چیت کرتے ہیں تو آپ کی آواز مدہم ہوتی ہے لیکن چالیس آدمیوں سے خطاب کرتے ہوئے آپ کو بلند آواز میں بولنا پڑے گا کیونکہ اگر آپ بہت آہستہ بولیں گے تو چالیس افراد آپ کی آواز نہیں سُن سکیں گے۔

ایک مرتبہ جب مارک ٹوین نے تقریر ختم کی تو ایک بوڑھے شخص نے اُسے نصیحت کی کہ تقریر کے لئے فطری لہجہ استعمال کرنا چاہیئے۔ یہ بات بالکل صحیح تھی۔ سامعین ہی چاہتے ہیں کہ آپ کی تقریر کا لہجہ فطری ہو۔

اگر آپ کہیں تقریر کر رہے ہوں اور لوگوں کو معلوم ہو جائے کہ آپ نے تقریر کے فن کی تربیت حاصل ہے تو یہ بات قابلِ فخر نہ ہوگی۔ آپ کی تقریر کا انداز اتنا فطری ہونا چاہیئے کہ سامعین کو ہرگز معلوم نہ ہو کہ آپ تقریر کے فن کی تربیت حاصل کرتے رہے ہیں۔

ایک اچھے مقرر کا انداز اتنا فطری ہوتا ہے کہ اسلوبِ بیان کی طرف سامعین کا دھیان ہی نہیں جاتا۔ وہ تو صرف اس کی باتوں کی طرف توجہ دے رہے ہوتے ہیں۔

کا مواد اگرچہ بہت اچھا نہیں تھا لیکن انہوں نے اس مواد کو بہتر طریقے سے ترتیب دیا تھا اور اُسے اچھے انداز میں پیش کیا تھا۔

اسلوب تقریر سے کیا مراد ہے؟

جب آپ کسی دکان سے کوئی چیز خریدتے ہیں تو دکاندار آپ کو وہ چیز کاغذ میں لپیٹ کر یا لفافے میں ڈال کر دے گا۔ تار گھر کا ملازم تار اُسی شخص کے حوالے کرے گا جس کے نام کی تار ہوگی۔ لیکن کیا تمام مقرر بھی ایسا ہی کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ میں نے ایک عورت کو "ناول کے مستقبل" کے بارے میں تقریر کرتے دیکھا۔ تقریر سے قبل عورت نے بتایا کہ تقریر کا موضوع اُس نے خود منتخب نہیں کیا تھا۔ اصل میں وہ بتانا چاہتی تھی کہ تقریر کے لئے جس موضوع کا انتخاب کیا گیا ہے اُس سے اُسے کوئی خاص دلچسپی نہیں اور وہ اس موضوع کو دلچسپ نہیں بنا سکتی۔ اس خاتون نے جلد جلد تقریر کے لئے چند نکتے تحریر کئے اور لا پرواہی کے ساتھ لوگوں کے سامنے تقریر کرنے کے لئے کھڑی ہو گئی۔ اُس نے حاضرین کی طرف دیکھنے کی بھی زحمت نہیں کی۔ وہ کبھی سامعین کے سروں سے اوپر غلام میں گھونے لگتی، کبھی تحریری یادداشتیں پڑھنے لگتی اور کبھی نظریں فرش پر جما دیتی۔

اے ہرگز تقریر کا اسلوب نہیں کہا جاسکتا۔ یہ تو ایک طرح سے اپنے آپ سے باتیں کرنا ہے۔ اس انداز سے تقریر کرنے والوں کی بات دوسروں تک نہیں پہنچتی۔ کامیاب تقریر وہ ہوتی ہے جب سننے والے یہ محسوس کریں کہ مقرر اپنے دل و دماغ سے کوئی بات ان کے دل و دماغ تک پہنچانا چاہتا

بہتری فورڈ کی نصیحت

بہتری فورڈ کہا کرتا تھا کہ فورڈ کی تمام کاریں ایک جیسی ہوتی ہیں لیکن دو آدمی ایک جیسے نہیں ہوتے۔ اس دنیا میں ہر شخص اپنے الگ خیالات کا مالک ہوتا ہے۔ یہی انفرادیت دو آدمیوں میں امتیاز کا ذریعہ ہے۔ چنانچہ آدمی کو اپنی انفرادیت ہمیشہ قائم رکھنی چاہیئے۔ معاشرہ اور تعلیم آدمی کی انفرادیت کو مٹانے کی کوشش کرتے ہیں اور سب کو ایک ہی جیسا بنانا چاہتے ہیں لیکن آپ اپنی انفرادیت کو کبھی ختم نہ ہونے دیں۔

فنِ تقریر میں بھی یہی انفرادیت آپ کا سب سے قیمتی اثاثہ ہے۔ میرا لیور لاج کا اسلوبِ تقریر دوسروں سے اس لئے مختلف تھا کہ وہ خود بھی ایک مختلف آدمی تھا۔

سامعین کے سامنے فطری انداز میں تقریر کرنے کے لئے مشق کرنی پڑتی ہے۔ ایک بچے کو اگر لوگوں کے سامنے کھڑا کر دیا جائے تو ہو سکتا ہے کہ وہ اپنے فطری انداز میں بولے لیکن جب آدمی چوبیس یا چوالیس سال کا ہو جاتا ہے تو وہ اپنے فطری انداز کو قائم نہیں رکھ سکتا۔ کیونکہ معاشرے کی کئی چیزیں اس پر اثر انداز ہو چکی ہوتی ہیں۔

اگر کوئی آدمی آپ کو دھکا دے کہ گرا دے تو آپ اٹھتے ہی بڑے فطری انداز میں بولنے لگیں گے اور اُسے برا بھلا کہیں گے۔

انداز اختیار کریں۔ لوگوں کو فطری انداز میں گفتگو کرنے یا تقریر کرنے کی تربیت دینا کوئی آسان کام نہیں۔ انہیں یہ چیز سکھانے کے لئے مجھے سب سے زیادہ محنت کرنا پڑتی ہے۔

فطری انداز میں تقریر کرنے کے لئے آپ یہ فرض کر لیں کہ آپ تقریر نہیں کر رہے بلکہ لوگوں کے ساتھ گفتگو کر رہے ہیں۔ آپ تقریر کے دوران لوگوں سے کوئی سوال کر سکتے ہیں اور حاضرین میں سے کسی کے سوال کا جواب دے سکتے ہیں۔ یا بعض اوقات خود ہی کوئی بات سوالیہ انداز میں کر کے اس کا جواب دے سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر آپ حاضرین سے کہہ سکتے ہیں: ”آپ پوچھیں گے کہ میرے پاس اس بات کا کیا ثبوت ہے؟“ میرے پاس اس بات کا محض ثبوت موجود ہے۔ لیجئے میں یہ ثبوت آپ کے سامنے پیش کرتا ہوں: ”اس کے بعد آپ اپنے ہی سوال کا جواب دیں۔ ایسا کرنے سے تقریر میں فطری انداز پیدا ہو جاتا ہے اور تقریر دلچسپ ہو جاتی ہے۔“

تقریر میں خلوص بھی آپ کے لئے مددگار ثابت ہوگا کیونکہ جب آپ جذباتی ہوں گے تو آپ کی دبی ہوئی شخصیت اور اصلیت سامنے آئے گی اور آپ کی تقریر میں بے ساختگی پیدا ہو جائے گی۔

تقریر کرتے ہوئے کیا آپ ایسا کرتے ہیں؟

یہ نہ سمجھ لیں کہ ان اصولوں کو خود پر مسلط کر لینے سے آپ ایک اچھے مقرر بن جائیں گے۔ ان اصولوں کو خود پر مسلط کرنے سے آپ ایک مشین بن سکتے ہیں اچھے مقرر نہیں بن سکتے۔

ہمارا مشورہ یہ ہے کہ آپ ان اصولوں پر مشین کی طرح عمل نہ کریں بلکہ انہیں یوں مفہم کریں کہ یہ آپ کی شخصیت کا حصہ بن جائیں تاکہ آپ کا انداز تقریر مشینی نہ ہو بلکہ فطری ہو۔ ایسا صرف مشق کے ذریعے ہی ممکن ہے۔

اول: اہم لفظوں پر زور دیں

گفتگو کے دوران ہم ایک در لفظوں پر بے حد زور دیتے ہیں اور باقی الفاظ یوں ادا کرتے ہیں جیسے کوئی کار ایک ہی رفتار سے بھاگ رہی ہو۔ آپ کو چاہیے کہ جہاں کہیں بھی کوئی اہم لفظ ہو اس پر زور دیں لیکن یہ کام اس طرح کریں کہ تقریر میں جھٹکے محسوس نہ ہوں۔

دوم: لمبے میں زیر و بم پیدا کریں

گفتگو کے دوران ہر شخص کے لب و لہجہ میں اتار چڑھاؤ ہوتا ہے۔ اگرچہ ہمیں خود اس بات کا احساس نہیں ہوتا۔ اس اتار چڑھاؤ کا بہت خوشگوار اثر پڑتا ہے اور اسے ہی فطری انداز گفتگو کہتے ہیں۔ یہ چیز قدرتی طور پر بچپن ہی سے ہمارے انداز گفتگو میں موجود ہوتی ہے۔ لیکن جب ہم تقریر کرنے کے لئے لوگوں کے سامنے کھڑے ہوتے ہیں تو ہماری گفتگو کا یہ اتار چڑھاؤ غائب

ہو جاتا ہے اور ہماری تقریر خشک صحرا کی طرح بنجر ہو جاتی ہے۔ تقریر کے دوران جب بھی آپ کو محسوس ہو کہ آپ کے لہجے میں اتار چڑھاؤ ختم ہو رہا ہے تو فوراً فطری انداز اختیار کریں۔ اس طرح آپ کے لہجے کا

انداز چڑھاؤ واپس آ جائے گا۔

مشق کے لئے آپ کوئی فقرہ منتخب کر لیں اور اسے مختلف انداز میں دہرائیں۔ ہر مشورہ مقرر اسی طرح سے اپنی تقریر کی مشق کرتا ہے۔

مندرجہ ذیل جملوں میں جن لفظوں کے نیچے لکیر ہے انہیں دوسرے لفظوں کے مقابلے میں مدہم آواز میں بولیں اور پھر دیکھیں کہ کیا تاثر پیدا ہوتا ہے۔

۱۔ مجھ میں ایک ہی خول ہے۔ میں کبھی مایوس نہیں ہوتا۔

۲۔ تعلیم کا اصل مقصد علم نہیں عمل ہے۔

سوم: تقریر کے دوران لہجہ بدلتے رہیں

جب ایک بچہ باتیں کرتا ہے یا جب ہم باتیں کرتے ہیں تو ہم مسلسل اپنا لہجہ بدلتے رہتے ہیں۔ یہ ایک فطری چیز ہے اور اس سے خوشگوار تاثر پیدا ہوتا ہے کسی خیال کو اہم بنانے کا یہ سب سے مؤثر ذریعہ ہے۔

لیکن جب تقریر کے دوران کسی خیال کو اہمیت دینا چاہتا تھا تو یہی طریقہ اختیار کرتا تھا۔

وہ کسی الفاظ بڑی تیزی کے ساتھ بولتا اور جس لفظ پر وہ زور دینا چاہتا تھا وہاں پہنچ کر اس کی آواز ڈھیلی پڑ جاتی اور وہ اس ڈھیلی آواز میں

چہارم اہم بات سے پہلے اور بعد میں وقفہ ضرور دیں

لیکن اپنی تقریر میں اکثر وقفے دیا کرتا تھا۔ جب وہ کوئی اہم بات لوگوں کے ذہن نشین کرانا چاہتا تو ان کی آنکھوں میں آنکھیں ڈال کر چند لمحے خاموش رہتا۔ یہ خاموشی لوگوں کی توجہ کھینچ لیتی اور وہ بات سننے کے لئے مکمل طور پر تیار ہو جاتے۔ لیکن کا طریقہ یہ تھا کہ جس جملے پر وہ زیادہ زور دینا چاہتا تھا اُسے کہنے سے پہلے وہ چند لمحے ضرور خاموش رہتا اور پھر جملہ ختم کرنے کے بعد وہ دوبارہ خاموش ہو جاتا۔ اس طرح یہ جملہ لوگوں کے ذہن پر نقش ہو جاتا۔ سر ایور لاج کا بھی یہی طریق کار تھا بلکہ وہ تو ایک جملے میں تین چار مرتبہ وقفہ دیا کرتا تھا۔

کیلنگ کہتا ہے کہ خاموشی بھی ایک طرح کی گفتگو ہے۔ چنانچہ اگر خاموشی کو گفتگو یا تقریر کرتے ہوئے مناسب طریقے سے استعمال کیا جائے تو اس سے زیادہ اور کوئی چیز مؤثر نہیں ہوتی۔

گفتگو یا تقریر میں کہاں وقفہ دیا جائے یہ آپ کو خود طے کرنا پڑے گا۔ اس کے لئے اصول مقرر نہیں۔ وقفہ دینے کے لئے آپ کو اپنی گفتگو یا تقریر کے مواد کو مد نظر رکھنا ہوگا۔

مندرجہ ذیل سطور کو پہلے وقفہ دیئے بغیر پڑھیں۔ پھر جہاں میں نے وقفہ دیا ہے وہاں آپ ٹھہر جائیں اور پھر دیکھیں کہ ان سطور سے پہلے کے مقابلے میں کتنا زیادہ تاثر پیدا ہوتا ہے۔

مال فروخت کرنا ایک جنگ ہے (وقفہ دیں اور لوگوں کے ذہن میں جنگ

لفظ ادا کرتا اور پھر وہ بجلی کی سی تیزی کے ساتھ باقی الفاظ بول کر اپنا جملہ مکمل کرتا۔ وہ ایک یا دو اہم لفظ بولنے پر اتنا وقت صرف کرتا جتنا بعد کے نصف درجن کم اہم الفاظ پر۔

اس انداز کی تقریر لوگوں کی توجہ کا مرکز بنی رہتی ہے۔ مثال کے طور پر میں نے اپنی اکثر تقریروں میں کارڈ نیل گبن کے ایک اقتباس کو دہرایا ہے۔ میں اس اقتباس میں جرأت کے خیال پر زور دینا چاہتا تھا۔ چنانچہ میں نشان زدہ الفاظ ہمیشہ آہستہ آہستہ بولتا تھا اور انہیں یوں ادا کرتا تھا جیسے میں خود بھی ان سے بہت متاثر تھا اور حقیقت بھی یہی تھی۔

آپ براہ کرم اس اقتباس کو میری طرح بلند آواز میں بولیں اور جن الفاظ کے نیچے لکیر ہے انہیں آہستہ آہستہ ادا کریں اور پھر دیکھیں کہ کیا تاثر پیدا ہوتا ہے۔

”میری عمر چھیالیس سال ہو گئی ہے۔ میں نے سینکڑوں لوگوں کو کامیابی کی منزل تک پہنچتے دیکھا ہے۔ میں نے محسوس کیا ہے کہ کامیابی کے لئے جن باتوں کی ضرورت ہے ان میں سے اعتماد سب سے اہم ہے۔ جرأت کے بغیر انسان دنیا میں کوئی بڑا کارنامہ سراجم نہیں دے سکتا۔“

اگر آپ تیس لاکھ روپے جلدی سے کہیں تو یہ ایک معمولی رقم محسوس ہوگی۔ اب آپ تیس ہزار روپے ذرا آہستہ اور متاثر کرنے والے انداز میں کہیں تو یہ ایک بڑی رقم محسوس ہوگی۔ کیا آپ نے صرف لہجے کی تبدیلی سے تیس ہزار کو تیس لاکھ سے زیادہ نہیں بنا دیا؟



پلیٹ فارم اور شخصیت

فنِ تقریر میں شخصیت بھی بڑی اہمیت رکھتی ہے۔ جس طرح کاروبار میں کامیابی کے سلسلے میں کہا جاتا ہے کہ اعلیٰ ذہانت کے مقابلے میں اعلیٰ شخصیت زیادہ اہمیت رکھتی ہے اسی طرح ایک مقرر کے لئے بھی اچھی شخصیت بہت ضروری ہے۔ آخر شخصیت ہے کیا چیز؟ کسی شخص کی شکل و صورت، جسمانی ساخت، ذہنی رجحانات، تربیت اور اس کے تجربات مل جل کر اس کی شخصیت بناتے ہیں۔ اپنی شخصیت کو تبدیل کرنا عموماً مشکل ہوتا ہے۔ پھر بھی اگر اس طرف توجہ دی جائے تو شخصیت کو دلچسپ، پرکشش اور بارعب بنایا جاسکتا ہے۔ یاد رکھیں کہ تقریر کرنے سے پہلے آپ کو آرام ضرور کرنا چاہیے کیونکہ ایک تھکا ہوا شخص اچھی تقریر نہیں کر سکتا۔ اگر آپ کو کسی جگہ شام کو تقریر کرنی ہے تو دوپہر کو ملکا کھانا کھائیں اور آرام کریں۔ تقریر سے پہلے ذہنی اور جسمانی آرام ضروری ہے۔

تقریر کرنے سے پہلے بہت ہی کم خوراک استعمال کریں اور روغنی چیزوں سے تو خاص طور پر پرہیز کریں کیونکہ اگر آپ نے زیادہ کھانا کھایا یا روغنی غذائیں استعمال کیں تو آپ کے خون کا رخ دماغ کی بجائے معدے کی طرف

کی تصویر اُبھرنے دیں) اور ایک جنگجو ہی اسے جیت سکتا ہے (رک جائیں اور یہ خیال لوگوں کے ذہن میں اُترنے دیں) چاہے حالات ہمیں پسند ہوں یا نہ ہوں ہم انہیں تبدیل نہیں کر سکتے (وقفہ) جب آپ مال فروخت کرنے کے پیشے سے منسلک ہوں تو پھر جرأت پیدا کریں (وقفہ) اگر آپ نے ایسا نہ کیا رہیاں زیادہ طویل وقفہ دیں تاکہ سامعین میں تجسس پیدا ہو کہ آپ آگے کیا کہنا چاہتے ہیں) تو مال فروخت کرنا آپ کے لئے مشکل ہو جائے گا (وقفہ) جو کھلاڑی گیند سے ڈر جائے وہ کبھی خچر کا نہیں لگا سکتا (رک جائیں اور یہ بات لوگوں کو اچھی طرح سمجھنے دیں) چھٹکا وہی کھلاڑی لگا سکتا ہے جو گیند کو آگے بڑھ کر سبٹ لگائے (وقفہ دیں اور اسے زیادہ طویل کر دیں تاکہ لوگوں میں ایک غیر معمولی کھلاڑی کے بارے میں مزید باتیں جاننے کا تجسس بڑھ جائے) کیونکہ ایسے کھلاڑی میں ہمت اور جرأت ہوتی ہے۔

اور لباس بے ترتیب ہو تو لوگ سوچتے ہیں کہ ایسے مقرر کے خیالات بھی اُس کی شخصیت اور لباس کی طرح بے ترتیب اور فربودہ ہوں گے۔ یاد رکھیں کہ تمام لوگوں کی نظریں مقرر پر جمی ہوتی ہیں۔ اس کی شکل و صورت، وضع قطع اور لباس میں معمولی سی خامی بھی لوگوں کو بہت بڑی نظر آتی ہے۔

تقریر کرنے سے پہلے ہی لوگ ہمیں قبول یا مسترد کر چکے ہوتے ہیں

یہ ایک تسلیم شدہ حقیقت ہے کہ لوگ مسکراتے ہوئے چہرے کو پسند کرتے ہیں۔ زندگی کا کوئی بھی شعبہ ہو مسکراہٹ آپ کے لئے کامیابی کے دروازے کھول سکتی ہے۔ مسکراہٹ ایک مقرر کے لئے بھی اتنی ہی ضروری ہے جتنی ایک دکاندار کے لئے۔

جو مقرر مسکراتے ہوئے چہرے کے ساتھ سٹیج پر آتا ہے اور سامعین کو دیکھ کر خوش ہوتا ہے سامعین بھی اس کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں اور اُسے خوش آمدید کہتے ہیں۔ اس کے برعکس ایک ایسا مقرر جو بادلِ خواستہ تقریر کرنے کے لئے لوگوں کے سامنے آتا ہے اور تقریر کرنے کے بعد شکر ادا کرتا ہے کہ اُس کی جان چھوٹی۔ سامعین بھی اُس کے رخصت ہونے پر خدا کا شکر ادا کرتے ہیں۔

سامعین کو قریب قریب بٹھائیں

سامعین کے درمیان اگر کرسیاں خالی ہوں تو مقرر کے جذبات سرد

ہوگا اور یہ خونِ معدے میں خوراک ہضم کرنے میں لگا رہے گا۔ حالانکہ تقریر کرتے ہوئے دماغ کو خون کی ضرورت ہوتی ہے۔

ایک مقرر دوسرے مقرر پر کیوں سبقت لے جاتا ہے؟

لندن کے ہائیڈ پارک میں جہاں مقرر مختلف موضوعات پر تقریریں میں مصروف ہوتے ہیں آپ نے اکثر دیکھا ہوگا کہ کسی مقرر کے گرد تو سینکڑوں لوگ جمع ہوتے ہیں اور کسی مقرر کی تقریر سننے کے لئے فقط چند لوگ ہوتے ہیں۔ کیا ایسا موضوع کی دلچسپی کی وجہ سے ہوتا ہے؟ نہیں۔ اس کی ذمہ داری خود مقرر پر عائد ہوتی ہے۔ جو مقرر زیادہ دلچسپ ہوتا ہے اور جس کی تقریر میں جوش و جذبہ ہوتا ہے لوگ اُس کی تقریر سننے کے لئے کھینچے چلے آتے ہیں۔

لباس کا کیا اثر پڑتا ہے

سب لوگ یہ تسلیم کرتے ہیں کہ اچھے لباس سے آدمی کا اپنے آپ پر اعتماد بڑھ جاتا ہے اُس کے جذبات اور خیالات واضح شکل اختیار کر لیتے ہیں۔ اپنی نظریں آدمی کی وقعت بڑھ جاتی ہے اور وہ خود کو کامیاب محسوس کرنے لگتا ہے۔

مقرر کی خوش لباسی سے سامعین بھی متاثر ہوتے ہیں اور ان میں مقرر کی قدر و قیمت بڑھ جاتی ہے۔ اگر مقرر کی حالت خستہ

کہتے ہیں لیکن اگر سامعین کی تعداد کم ہے تو آپ ہمیشہ ان کے قریب کھڑے ہونے کی کوشش کریں۔
تقریر کے لئے کمرہ ہوادار ہونا چاہیے۔ بند کمرے اور گھٹی گھٹی فضا سے مقرر کی کارکردگی پر بُرا اثر پڑتا ہے۔ ایک مقرر کے لئے آکسیجن بے حد ضروری ہے۔ جہاں آپ کو تقریر کرنی ہو آپ چاہیں یا موقع ملے تو اُس جگہ کا تقریر سے پہلے معائنہ کر سکتے ہیں اور مناسب انتظام کے سلسلے میں ضروری ہدایات بھی دے سکتے ہیں۔

مقرر کے چہرے پر روشنی پڑنی چاہیے

تقریر کے لئے کمرے یا ہال میں روشنی کا مناسب انتظام ہونا چاہیے۔ دھندلے اور کم روشن کمرے میں آپ کے جذبات سرد پڑ جائیں گے اور آپ جوش اور جذبے کا مظاہرہ کرنے میں ناکام رہیں گے۔
تقریر کے لئے ہمیشہ ایسی جگہ کا انتخاب کریں جہاں روشنی آپ کے چہرے پر پڑتی ہو کیونکہ لوگ آپ کو دیکھنا چاہتے ہیں۔ تقریر کے دوران مقرر کے چہرے پر تاثرات بعض اوقات الفاظ سے بھی زیادہ اہمیت رکھتے ہیں۔ اگر مناسب روشنی نہ ہوگی تو سامعین آپ کے تاثرات نہ دیکھ سکیں گے۔

سیٹج پر سے فالتو چیزیں ہٹا دیں

جہاں آپ تقریر کر رہے ہوں وہاں سیٹج پر یا دائیں بائیں کوئی ایسی

بڑھ جاتے ہیں۔ یہ ضروری نہیں کہ ایک بہت بڑے مجمعے کے سامنے ہی اچھی تقریر کی جاسکتی ہے۔ چند لوگوں کے سامنے بھی اتنی ہی اچھی تقریر کی جاسکتی ہے جتنی کہ ایک بڑے ہجوم کے سامنے۔ بشرطیکہ سننے والے شانہ بشانہ بیٹھے ہوں اور مقرر کے بالکل قریب ہوں۔ اگر ایک ہزار سامعین کے درمیان بھی کھوڑا کھوڑا فاصلہ ہو تو مقرر کو کمرہ خالی محسوس ہوگا چنانچہ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ سامعین کو اکٹھا کرنے سے آپ انہیں زیادہ متاثر کر سکتے ہیں۔

ایک شخص بہت بڑے اجتماع میں اپنی انفرادیت کھودیتا ہے۔ وہ مجمع کے رنگ میں رنگا جاتا ہے۔ لیکن اگر وہ چند لوگوں میں بیٹھا تقریر سن رہا ہے تو اُس پر دوسرے سامعین کے رویے کا زیادہ اثر نہیں ہوتا۔ یہی وجہ ہے کہ چند لوگوں کی نسبت ایک مجمع کو متاثر کرنا زیادہ آسان ہے۔
اگر آپ کو صرف چند لوگوں کے سامنے تقریر کرنا ہو تو پھر کمرہ چھوڑنا ہونا چاہیے کیونکہ اگر کمرہ بہت بڑا ہوگا اور سامعین کی تعداد معمولی ہوگی تو خالی کرسیاں دیکھ کر آپ پر مایوسی طاری ہونے لگے گی۔

اگر آپ کے سامعین کمرے میں ادھر ادھر بیٹھے ہوں تو اشارے سے انہیں اپنے قریب بٹھالیں۔ تقریر شروع کرنے سے پہلے ایسا کرنا بہت ہی ضروری ہے اور اسے کبھی نہ بھولیں۔

یہ ضروری نہیں کہ آپ تقریر پلیٹ فارم یا سیٹج پر کھڑے ہو کر ہی کریں۔ اگر حاضرین کی تعداد زیادہ ہے تو پھر آپ پلیٹ فارم یا سیٹج پر کھڑے ہو

ہوجاتی ہے۔ اس کے علاوہ تقریر کے دوران سٹیج پر آمدورفت کا سلسلہ بھی تطبیق طور پر بند ہونا چاہیے۔

۴۔ اگر ممکن ہو تو تقریر سے پہلے سامعین کی طرف منہ کر کے نہ بیٹھیں۔ بہتر تو یہ ہوگا کہ آپ حاضرین کے سامنے تازہ بہ تازہ آئیں بجائے اس کے کہ پہلے ہی سے ان کی طرف منہ کر کے بیٹھے ہوں۔

۵۔ جب آپ تقریر کے لئے سٹیج پر آئیں تو جلد بازی سے کام نہ لیں جس کا اکثر نئے مقرر مظاہرہ کرتے ہیں۔ پہلے ایک گہرا سانس لیں۔ ایک لمحے کے لئے سامعین کی طرف دیکھیں۔ اگر کسی کو نے یہ شور ہو تو اس شور کے دب جانے پر تقریر کا آغاز کریں۔ سامعین کے سامنے سینہ تان کر کھڑے ہوں۔

تقریر کے دوران حرکات و سکنات

تقریر کے دوران چہرے کے تاثرات، ہاتھوں کی حرکت اور دیگر جسمانی حرکات و سکنات کے بارے میں کوئی اصول مقرر نہیں۔ چہرے کے صحیح تاثرات وہی ہوتے ہیں جو بے ساختہ ہوں اور جسمانی حرکات و سکنات وہی اچھی لگتی ہیں جو موقع محل کے مطابق ہوں اور نظری دکھائی دیں۔

تقریر کے دوران ہر مقرر کے چہرے کے تاثرات اور جسمانی حرکات و سکنات مختلف ہوتی ہیں۔ لیکن تقریر کے دوران ہاتھوں کی بجائے سر کو دائیں بائیں ہلایا کرتا تھا۔ جب اسے کوئی بات سامعین کے ذہن نشین کرانی ہوتی تو وہ اپنے لمبے اور سوکھے ہوئے ہاتھ کی دائیں انگلی ہوا میں لہراتا جو بہت ہی معنی خیز ہوتی۔ جب

چیز نہیں ہونی چاہیے جو لوگوں کی توجہ کا مرکز بن جائے۔ عموماً مقرر کی پشت کی جانب تصویریں اور نقشے لٹک رہے ہوتے ہیں یا دائیں بائیں فالتو میز اور کرسیاں وغیرہ رکھی ہوتی ہیں۔ یہ فالتو چیزیں سٹیج پر سے ہٹا دینی چاہئیں۔

پلیٹ فارم پر کسی مہمان کو بیٹھنے کی دعوت نہ دیں

ایک دفعہ لندن کے ایک ہال میں کینیڈا کے وزیر اعظم کی تقریر کے دوران ایک چپڑا سی لمبے بالے کے ساتھ کھڑکیوں کو کھولنے لگا نتیجہ یہ ہوا کہ تمام سامعین نے چپڑا سی کی طرف دیکھنا شروع کر دیا۔

سامعین کی یہ عادت ہے کہ جب بھی کوئی چیز متحرک ہو تو وہ مقرر کو نظر انداز کر کے اس چیز کو دیکھنا شروع کر دیتے ہیں۔ جب ایسی صورت حال ہو تو مقرر کو بے جانارنگی کا اظہار نہیں کرنا چاہیے اور اپنے غصے کو قابو میں رکھنا چاہیے۔ اس کے علاوہ مقرر کو مندرجہ ذیل باتوں کا بھی خیال رکھنا چاہیے۔

۱۔ تقریر کے دوران مقرر کو اپنے انگوٹھے، لباس یا کسی اور چیز سے کھیلنا نہیں چاہیے کیونکہ اس طرح لوگوں کی توجہ اس چیز کی جانب مبذول ہوجاتی ہے۔

۲۔ اگر ممکن ہو تو مقرر کو سامعین کے بیٹھنے کا انتظام اس انداز سے کرانا چاہیے کہ دیر سے آنے والے سامعین اسے دکھائی نہ دیں،

۳۔ پلیٹ فارم پر کوئی مہمان نہیں ہونا چاہیے کیونکہ بعض اوقات مہمان کی بے ہنگم حرکتوں سے لوگوں کی توجہ مقرر سے ہٹ کر مہمان کی طرف مبذول

اور حرکات و سکنات سے کام لیں۔ ایسا کرنے سے آپ کے اندر جذبات بیدار ہوں گے اور یہ جذبات اصل تقریر کے دوران تاثرات اور حرکات و سکنات پیدا کرنے میں آپ کی لاشعوری طور پر مدد کریں گے۔ یاد رکھیں کہ تقریر کے دوران چہرے کے تاثرات اور جسمانی حرکات و سکنات کے بارے میں کوئی کتاب یا استاد آپ کے لئے کارآمد نہیں۔ اس سلسلے میں آپ کے جذبات آپ کی زیادہ رہنمائی کر سکتے ہیں۔

لیکن کو غم یا خوشی کا اظہار کرنا ہوتا تو اس کے اوپر اٹھتے ہوئے ہاتھوں کی مسٹیاں بھنجی ہوتی تھیں اور یہ اس کی غالباً سب سے مؤثر حرکت ہوتی تھی لیکن تقریر کرتے ہوئے اپنی جگہ سے بہت کم ہلتا تھا۔ اس نے سیٹج پر کبھی دھماچو کڑی نہ بچائی تھی۔

اس کے برعکس روز ویلٹ زیادہ پرجوش مقرر تھا۔ اس کی مسٹیاں بھنجی ہوتی تھیں اور چہرے سمیت اس کے سارے وجود سے اس کے جذبات کا اظہار ہوتا تھا۔

تقریر کے دوران جو بھی تاثرات اور حرکات و سکنات ہوں انہیں سانس لینے کے عمل کی طرح فطری ہونا چاہیے۔ اکثر مشہور مقررین کو اپنی حرکات و سکنات کے بارے میں خود علم نہیں ہوتا تھا۔ کیونکہ یہ حرکات ان کی طبیعت، جذبے، شخصیت، تقریر کے موضوع اور سامعین کی کیفیت کے لحاظ سے خود جنم لیتی تھیں۔ تاہم ایک مقرر کے پاس اگر کہنے کے لئے کوئی ٹھوس اور قیمتی بات موجود ہو تو حرکات و سکنات کی زیادہ اہمیت نہیں ہوتی۔

حرکات و سکنات کے بارے میں مندرجہ ذیل باتیں یاد رکھیں۔
۱۔ ایک اشارے کو بار بار نہ دھرائیں۔ ایسا کرنے سے وہ بے اثر ہو جاتا ہے۔

۲۔ جنبش کو بہت جلد ختم نہ کریں۔

۳۔ لوگوں کے سامنے تقریر کرتے ہوئے اشارے فطری انداز میں استعمال کریں لیکن تقریر سے پہلے مشق کرتے ہوئے دانستہ چہرے

تقریر کا آغاز

ایک مرتبہ میں نے نارنڈہ دسٹرین یونیورسٹی کے سابق صدر ڈاکٹر لین ہیرلڈنگ سے پوچھا کہ ایک مقرر کی حیثیت سے وہ تقریر میں کس بات کو اہم سمجھتے ہیں۔ چند لمحے سوچنے کے بعد انہوں نے جواب دیا "ایک پُر اثر آغاز۔ ایک ایسا جملہ جو لوگوں کی توجہ کھینچ لے"۔

نا تجربہ کار مقرروں کی اکثریت اپنی تقریر کا آغاز کسی مزاحیہ جملے سے کرتی ہے یا پھر تقریر کے آغاز ہی میں وہ معذرت خواہ ہونے لگتے ہیں۔ یہ دونوں طریقے غلط ہیں۔

بعض مقرر یہ خیال کئے بغیر کہ ان کی طبیعت میں مزاح کا عنصر ہے یا نہیں یہ کوشش کرتے ہیں کہ وہ تقریر مزاحیہ رنگ میں کریں۔ نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ وہ بُری طرح ناکام رہتے ہیں۔

تقریر کے دوران بہت کم مقرر سامعین کو ہنسانے میں کامیاب ہوتے ہیں کیونکہ ہر شخص کی طبیعت میں مزاح کا عنصر نہیں ہوتا۔ کوئی قصہ بذاتِ خود مزاحیہ نہیں ہوتا۔ مزاح پیدا کرنے کے لئے خاص اندازِ بیان کی ضرورت ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر مزاحیہ ادیب مارک ٹوین جو قصے سنا کر لوگوں کو ہنسیا کرتے تھے۔

میرے خیال میں اگر وہی واقعات اور قصے دوسرے مقرر بیان کریں تو سنو میں سے ننانوے مقرر سامعین کو ہنسانے میں ناکام رہیں۔

اگر خوش قسمتی سے آپ مزاحیہ اندازِ بیان پر قدرت رکھتے ہیں تو اس سے ضرور فائدہ اٹھائیں۔ آپ جہاں بھی تقریر کرنے جائیں گے لوگ آپ کو خوش آمدید کہیں گے۔ لیکن اگر آپ کی شخصیت میں مزاح کی بجائے کوئی دوسری صلاحیت ہے تو بلاوجہ مزاحیہ مقرر بننے کی کوشش نہ کریں۔

دوسری بات یہ یاد رکھیں کہ صرف مزاح پیدا کرنے کے لئے مزاحیہ کہانیاں اور واقعات نہ سنائیں۔ مزاح وہی اچھا ہوتا ہے جو موقع محل کے مطابق ہو اور تقریر کا حصہ معلوم ہو۔ سامعین کے دل میں یہ احساس پیدا نہیں ہونا چاہیئے کہ آپ محض انہیں ہنسانے کی کوشش کر رہے ہیں۔

تو پھر کیا تقریر کا آغاز بڑے بھاری بھرکم انداز میں کرنا چاہیئے؟ بالکل نہیں۔ ہو سکے تو اپنی تقریر کا آغاز کسی مقامی نوعیت کے مسئلے سے کریں یا کسی دوسرے مقرر کے الفاظ کا حوالہ دے کر اپنی تقریر کا آغاز کریں۔ آپ چاہیں تو موقع محل کے مطابق کوئی مزاحیہ بات کہہ سکتے ہیں لیکن گھڑی گھڑائی کہانیاں سنانے سے گریز کریں۔

میرے خیال میں لوگوں کو ہنسانے کا ایک آسان طریقہ یہ بھی ہے کہ اپنے آپ پر کوئی مزاحیہ فقرہ کہیں۔ کوئی ایسی صورت حال بیان کریں جس میں آپ پھنس گئے ہوں۔

ایک نیا نیا مقرر جس سب سے بڑی غلطی کا ارتکاب کرتا ہے وہ یہ ہے کہ

ایسی سال پہلے لندن میں ایک نارل چھپا تھا۔ لوگوں کا خیال تھا کہ یہ نارل ہمیشہ زندہ رہے گا۔ بعض لوگوں نے اسے دنیا کی سب سے عظیم کتاب قرار دیا۔ جب یہ کتاب شائع ہوئی تو لوگ ایک دوسرے سے ملتے وقت یہاں سوال ہی کرتے کہ کیا تم نے وہ کتاب پڑھی ہے؟ ہر کوئی جواب دیتا "ہاں میں نے پڑھی ہے۔"

جب وہ کتاب چھپ کر بازار میں آئی تو پہلے ہی دن اس کی ایک ہزار جلدیں فروخت ہو گئیں۔ اب تک وہ کتاب سو مرتبہ چھپ چکی ہے اور دنیا کی تقریباً ہزار زبان میں اس کا ترجمہ ہو چکا ہے۔ دنیا کی وہ عظیم کتاب کون سی ہے؟ چارلز ڈکنز کی کرسمس کیرل۔ کیا اس تقریر کے آغاز ہی نے آپ کے اندر تجسس پیدا نہیں کر دیا؟ کیا تقریر سننے کے لئے آپ کا اشتیاق نہیں بڑھا؟ یقیناً ایسا ہوا ہے۔ اسے ہی تقریر کا کامیاب آغاز کہتے ہیں۔

تقریر کا آغاز کسی کہانی سے کیوں کیا جائے؟

ہماری عموماً یہ خواہش ہوتی ہے کہ مقرر تقریر کرتے ہوئے ہمیں اپنی زندگی کے تجربات بتائے۔ رسل ای کاٹول نے اپنا ایک لیکچر تقریباً چھ ہزار مرتبہ دہرایا اور لاکھوں روپے کمائے۔ اس لیکچر کا آغاز وہ ایک کہانی سے کرتا تھا۔

۱۸۷۰ء میں ہم کشتی پر سوار ہو کر دریائے دجلہ کے بہاؤ کی جانب روانہ

وہ تقریر شروع ہی معذرت سے کرتا ہے۔ "میں کوئی مقرر نہیں ہوں۔۔۔۔ میں تقریر کی تیاری نہیں کر سکا۔ میرے پاس کوئی ایسی بات نہیں جو میں بیان کروں۔"

ابا ہرگز نہ کریں۔ جب آپ اس قسم کی بات کہیں گے تو سامعین سوچیں گے کہ آپ کی تقریر سننے کا پھر فائدہ ہی کیا ہے۔ اگر آپ یہ کہیں گے کہ میں نے تقریر کی تیاری نہیں کی تو سامعین اس میں اپنی توہین محسوس کریں گے کہ آپ نے انہیں اس قابل نہیں سمجھا کہ تقریر کرنے سے پہلے تھوڑی بہت تیاری کر لیں۔

اگر آپ مقرر نہیں یا آپ نے تقریر کی تیاری نہیں کی تو یہ بات لوگوں کو بتانے کی کیا ضرورت ہے؟ جب آپ تقریر کریں گے تو یہ بات لوگوں کو ٹوڈ بخود ہی معلوم ہو جائے گی۔ یہ بھی ممکن ہے کہ کئی لوگوں کو اس بات کا علم نہ ہو سکے۔ تو پھر ان لوگوں پر اپنے مقرر نہ ہونے یا تقریر کی تیاری نہ کرنے کے انکشاف کا فائدہ؟

دوسری بات یہ ہے کہ لوگ آپ کی تقریر سننے آئے ہیں۔ آپ کی معذرت سننے اور اپنا وقت ضائع کرنے نہیں آئے۔

تجسس پیدا کریں

ذیل میں مسٹر ہاول ہیلی کی تقریر کا ابتدائی حصہ درج ہے۔ کیا یہ مجھے آپ کی توجہ فوراً اپنی طرف نہیں کھینچنے۔

ہوئے۔ ہم نے بغداد سے ایک گاڑی کی خدمات حاصل کیں تاکہ وہ ہمیں پرسی پولس، نینوا اور بابل کے شہروں کی سیر کرائے۔

اس کہانی سے وہ اپنے لیکچر کا آغاز کرتا اور لوگوں کی توجہ اپنی طرف کھینچ لیتا۔ تقریر کا اس قسم کا آغاز کبھی ناکام نہیں ہوتا کیونکہ سامعین مزید باتیں سننے کے لئے ہمہ تن منتظر ہوتے ہیں۔ کہانی سامعین کے تجسس کو بیدار کر دیتی ہے۔

کیوں نہ کسی مشہور سستی کے الفاظ سے تقریر کا آغاز کیا جائے

مشہور لوگوں کے الفاظ میں بڑا اثر ہوتا ہے۔ اس لئے تقریر کو کسی نامور سستی کی کہی ہوئی کسی بات سے شروع کرنا عموماً بڑا موثر ثابت ہوتا ہے۔ ”دنیا میں ددات اور عزت حاصل کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ البرٹ ہو برڈ کہتا ہے“ اور وہ طریقہ ہے اپنے کاروبار میں نئی نئی راہیں تلاش کرنا۔“

تقریر کے آغاز کے لئے یہ قابل تعریف الفاظ ہیں کیونکہ ان سے تجسس بیدار ہوتا ہے۔ اگر مقرر ”البرٹ ہو برڈ کہتا ہے“ کہنے کے بعد لمحہ بھر کیلئے رُک جائے تو لوگوں کے تجسس میں اور اضافہ ہو جائے گا۔ وہ یقیناً سوچیں گے کہ دولت اور عزت حاصل کرنے کا وہ ایک ہی طریقہ کون سا ہے آخر ہم بھی تو جانیں۔

موضوع کو لوگوں کی دلچسپی کے مطابق بنائیں

تقریر کا آغاز کسی ایسی بات سے کریں جو لوگوں کے لئے زیادہ سے زیادہ دلچسپی کا باعث ہو یا پھر آپ ان کی دکھتی رگ پر ہاتھ رکھیں۔ لوگ فوراً آپ کی طرف متوجہ ہو جائیں۔

مثال کے طور پر ایک صاحب کو جنگلات کی حفاظت کے موضوع پر تقریر کرنا تھی۔ انہوں نے اپنی تقریر کا آغاز یوں کیا ”ہم لوگوں کو اپنے ملک کے قدرتی وسائل پر فخر کرنا چاہیے۔“ اس کے بعد وہ کہنے لگے ”ہم جنگلات کو بڑی بے دردی سے ختم کر رہے ہیں۔“

یہ تقریر کا اچھا آغاز نہیں کیونکہ پہلا ہی جملہ مبہم بھی ہے اور اس کا ہماری دلچسپی اور ذاتی فائدے سے کوئی تعلق نہیں۔ اس تقریر کا صحیح آغاز یوں ہونا چاہیے ”خواتین و حضرات! میں آج ایک ایسے موضوع پر گفتگو کرنا چاہتا ہوں جس کا تعلق روٹی کپڑے اور مکان سے ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ ساری معیشت کا اس پر انحصار ہے۔ اس مسئلے کی جانب توجہ نہ دینے سے روٹی اور کپڑا مہنگا ہو سکتا ہے اور مکانوں کے کرائے بڑھ سکتے ہیں۔ غرض اس مسئلے کا ہم سب کی فلاح و بہبود سے گہرا تعلق ہے۔“

یہ مبالغہ نہ ہو گا اگر میں آپ کو بتاؤں کہ وہ اہم مسئلہ جو ہماری زندگیوں کو متاثر کر سکتا ہے جنگلات کا تیزی سے خاتمہ کا مسئلہ ہے۔

نواں باب

تقریر کا اختتام

تقریر کا آغاز اور اختتام دو ایسے حصے ہیں جن میں مقرر نا تجربہ کاری یا تجربہ کاری کا مظاہرہ کر سکتا ہے۔ تقریر کے آغاز اور اختتام سے صاف معلوم ہو جاتا ہے کہ مقرر میں کتنی اہلیت اور ذہانت ہے۔ مقرر کے آخری الفاظ بہت اہم ہوتے ہیں کیونکہ یہ سامعین کے ذہن میں دیر تک موجود رہتے ہیں اور اگر یہ الفاظ مؤثر ہوں تو سامعین انہیں جلد نہیں بھولتے۔ آئیے ذرا دیکھیں کہ عموماً لوگ تقریر ختم کرنے میں کیا کیا غلطیاں کرتے ہیں۔

بعض لوگ تقریر کا اختتام ان لفظوں سے کرتے ہیں "مجھے اس موضوع پر یہی کچھ کہنا تھا۔ میرا خیال ہے کہ اب مجھے تقریر ختم کر دینی چاہیے۔" یہ تقریر کا بالکل غلط اختتام ہے۔ اگر آپ کے پاس کہنے کے لئے مزید کچھ نہیں تو آپ تقریر ختم کریں اور بیٹھ جائیں۔ سامعین کو یہ بتانے کی کیا ضرورت ہے کہ اب میرے پاس کہنے کو مزید کچھ نہیں۔

بعض مقرر ایسے بھی ہوتے ہیں جنہیں سب کچھ کہہ دینے کے بعد یہ سمجھ نہیں

حیران کر دینے والے حقائق کا اثر

ایک اہم جریدے کے مالک مسٹر ایس ایس میک کلیور کا کہنا ہے کہ ایک اچھا اخباری مضمون وہ ہوتا ہے جس میں حیرانیوں کا ایک سلسلہ موجود ہو۔ یہ باتیں ہمیں بیدار کرتی ہیں اور ہماری توجہ کو اپنی طرف کھینچتی ہیں۔ اسی طرح اگر تقریر کا آغاز بھی حیران کن حقائق سے کیا جائے تو سامعین کی توجہ فوری طور پر مقرر کی طرف مبذول ہو جاتی ہے۔ ہم اپنی بات کو ایک مثال کے ذریعے واضح کرتے ہیں۔

فلاڈلفیا کے ایک کلب کے صدر مسٹر بال گبن نے جرائم کے موضوع پر اپنی تقریر کا آغاز ان الفاظ سے کیا "جرائم کے لحاظ سے امریکی دنیا میں سب سے زیادہ بدنام ہیں۔ ممکن ہے کہ آپ کو اس بات پر حیرت ہو لیکن یہ ایک ٹھوس حقیقت ہے۔۔۔۔۔" اس کے بعد مسٹر گبن نے اس سلسلے میں اعداد و شمار بیان کئے جو بڑے چونکا دینے والے تھے۔

یہ تقریر کا نہایت ہی عمدہ آغاز تھا کیونکہ مسٹر گبن کے پہلے جملے کے ساتھ ہی لوگوں کی توجہ ان کی طرف مبذول ہو گئی تھی۔

آتا کہ تقریر کو ختم کیسے کریں۔ وہ دائرے میں گھومتے رہتے ہیں اور اپنی باتیں بار بار دہرا کر سامعین کو بور کرتے ہیں۔

تقریر کے اختتام کے مسکے کا علاج یہ ہے کہ آپ پہلے ہی سے تقریر کے اختتام کا خاکہ ذہن میں تیار کر کے آئیں۔ تقریر کے دوران اختتامی جملے سوچنے سے یہ کہیں بہتر ہے کہ آپ پہلے ہی سے یہ سوچ لیں کہ آپ کو کن جملوں پر تقریر ختم کرنی ہے۔

اکثر بڑے بڑے مقرر تقریر کے آخری جملے پہلے ہی سے یاد کر لیا کرتے تھے۔ بعض ایسے مقرر بھی ہوتے ہیں جو تقریر کے اختتام تک پہنچتے ہی نہیں۔ وہ چند بے معنی اور بے ربط جملے کہنے کے بعد اچانک خاموش ہو جاتے ہیں بعض مقرروں کی تقریر کا کوئی اختتام ہی نہیں ہوتا۔ وہ تقریر کرتے کرتے یک دم خاموش ہو جاتے ہیں۔ اس سے سامعین پر بڑا ناخوشگوار اثر پڑتا ہے۔

تقریر ختم کرنے کے لئے کوئی پہلے سے تیار شدہ طریقہ پیش نہیں کیا جاسکتا۔ اس سلسلے میں آپ کو اپنا شعور استعمال کرنا ہوگا۔ یہ شعور پیدا کرنے کے لئے آپ کو چاہیے کہ نامور مقرروں کی تقریروں کا مطالعہ کریں اور دیکھیں کہ وہ تقریر کیسے ختم کیا کرتے تھے۔

ڈاکٹر فوس ڈک نے اپنے ایک خطبے کا اختتام بہت ہی خوبصورت طریقے سے کیا۔ اس خطبے کا موضوع تھا ”جو کوئی تلوار اٹھائے گا خود بھی تلوار کے ساتھ فنا ہو جائے گا۔“

اپنے اختتامی جملوں میں انہوں نے اس بات پر روشنی ڈالی کہ حضرت

عجلے کی تعلیمات اور جنگ و جدل میں کوئی مطابقت نہیں۔ جنگ عالم انسانیت کے لئے ایک تھلک اور تباہ کن گناہ ہے۔ پھر انہوں نے جنگ سے حضرت عیسیٰؑ کے گریز کے بارے میں دو ایک جملے کہے پھر امن کی اہمیت پر ایک آدھ جملہ کہا اور آخر میں ان الفاظ کے ساتھ اپنی تقریر ختم کر دی۔

”خدا کے قوانین تمام انسانوں اور قوموں کے لئے یکساں ہیں۔ جو کوئی تلوار اٹھائے گا وہ خود بھی تلوار کے ساتھ فنا ہو جائے گا۔“

اپنی تقریر کا پختہ پیش کر لیں

چار پانچ منٹ کی تقریر میں بھی مقرر بہت سی باتیں کہہ جاتا ہے۔ مقرر کو خود تو اچھی طرح معلوم ہوتا ہے کہ اس نے کیا کہا ہے مگر سامعین کے لئے اس کی باتیں نئی ہوتی ہیں۔ اس لئے تقریر کے اختتام تک تمام باتیں سامعین کے ذہن میں گڈ مڈ ہو جاتی ہیں۔ لہذا بہتر ہوگا کہ آپ تقریر ختم کرنے سے پہلے چند لفظوں میں اپنی تقریر کا پختہ بیان کر دیں۔

مثال کے طور پر شکاگو ریلوے کے ایک افسر نے تقریر ختم کرنے سے پہلے اپنی تقریر کا خلاصہ یوں بیان کیا۔ ”حضرات! قصہ مختصر، حادثوں سے بچاؤ کے سلسلے میں ہمارا نیا تجربہ بہت کامیاب ثابت ہوا ہے۔ ان حوصلہ افزا نتائج کی بنیاد پر ہمیں خلوص دل سے چاہتا ہوں کہ ملک کے جنوبی علاقے میں بھی ریلوے کے نظام پر یہی تجربہ آزمایا جائے تاکہ وہاں بھی حادثوں سے بچاؤ ہو سکے۔“

دراغور فرمایا کہ چند الفاظ سے آپ پر تقریر کا موضوع بالکل واضح

ہو گیا ہے۔ گویا مقرر نے دو تین جملوں میں اپنی ساری تقریر کا پھوڑ پیش کر دیا ہے۔

ایک پر خلوص تعریف

چارلس شواب نے پنسل وائیا سوسائٹی کے سامنے اپنی تقریر ان الفاظ میں ختم کی ”پنسل وائیا کی عظیم ریاست کو نئے تقاضوں کا سامنا کرنے کے لئے تیار رہنا چاہیئے۔ پنسل وائیا جہاں سب سے زیادہ لوہا پیدا ہوتا ہے اور جو زراعت کے میدان میں تیسرے نمبر پر ہے۔ یہ ریاست ہماری تجارت کا مرکز ہے۔ آج سے پہلے پنسل وائیا کو قیادت کا ایسا سنہری موقع کبھی حاصل نہ ہوا تھا۔ چنانچہ پر خلوص تعریف سے تقریر کا اختتام کرنا بھی ایک مؤثر طریقہ ہے لیکن تعریف سچی ہونی چاہیئے اور اس میں چابلو سی شامل نہیں ہونی چاہیئے۔

تقریر کا مزاحیہ اختتام

بعض مقررین تقریر کے اختتام پر لوگوں کو ہنستا ہوا چھوڑنا پسند کرتے ہیں۔ اس سلسلے میں ہر مقرر کا اپنا الگ طریقہ ہوتا ہے۔

لائیڈ جانج تو جان وُسلے کے مقبرے کی مرمت کے موضوع پر تقریر کرتے ہوئے بھی سامعین کو ہنستا ہوا چھوڑ آئے تھے حالانکہ یہ ایک انتہائی سنجیدہ موضوع تھا۔ انہوں نے یہ کام بڑی چابکدستی سے کیا۔ انہوں نے لوگوں کو بتایا کہ وُسلے صفائی کو بہت پسند کرتا تھا۔ اُس کے مقبرے کو خستہ حال

چھوڑنا اُس کے ساتھ ظلم کرنے کے مترادف ہے۔ پھر لائیڈ جانج نے ایک واقعہ سنایا۔ ”جان وُسلے ایک لڑکی کے گھر کے سامنے سے گزر رہا تھا۔ وہ لڑکی بھاگتی ہوئی وُسلے کے سامنے آئی اور کہا مسٹر وُسلے آپ پر خدا کی رحمت ہو۔ وُسلے نے کہا ”لڑکی! اگر تمہارے کپڑے صاف ہوتے تو تمہاری دعا میں زیادہ اثر ہوتا۔“ (حقیقت یہ تھے چھوٹے بچے کے بارے میں وُسلے کے خیالات۔ پھر ایسے شخص کے مقبرے کو کیسے خستہ حال چھوڑا جاسکتا ہے۔) زانیہ

اشعار سے تقریر ختم کرنا

مزاح یا اشعار سے تقریر کو ختم کرنا دوسرے تمام طریقوں کے مقابلے میں زیادہ مؤثر ثابت ہوتا ہے۔ اگر آپ کو اپنی تقریر کے اختتام کے لئے موزوں اشعار مل جائیں تو یہ سب سے اچھا ہے۔ اشعار سے آپ کی تقریر باوقار ہو جائے گی اور اس میں خوبصورتی اور انفرادیت پیدا ہو جائے گی۔

نوٹ: فرض کریں آپ ایک سیاسی جلسے میں تقریر کر رہے ہیں۔ آپ کی تقریر کا مرکزی خیال یہ ہے کہ سڑکوں پر بننے والا خون رائیگاں نہیں جائے گا۔ یہ خون رنگ لائے گا اور ظلم و استبداد کا ایک ایک نشان مٹ جائے گا۔ ذرا غور کریں کہ ایسی پرچوش تقریر کو ختم کرنے کے لئے مندرجہ ذیل اشعار کتنے مؤثر ثابت ہوں گے۔

ظلم پھر ظلم ہے، بڑھتا ہے تو مٹ جاتا ہے
خون پھر خون ہے ٹپکے گا تو جم جائے گا

لمبی تقریریں سے گریز کریں

موجودہ دور بہت برق رفتاری کا دور ہے۔ جو مقرر لمبی تقریریں کرتے ہیں۔ لوگ انہیں پسند نہیں کرتے۔ سامعین خواہ کتنے ہی سمجھے ہوئے اور ذہین مزاج ہوں طویل تقریر سے اکتا جاتے ہیں۔

سیٹرڈے ایوننگ پوسٹ کے ایڈیٹر مسٹر لوری مرنے مجھے بتایا کہ جب مضامین کا کوئی سلسلہ مقبولیت حاصل کر لیتا ہے اور لوگ مزید مضامین کا تقاضا کرتے ہیں تو میں یہ سلسلہ بند کر دیتا ہوں۔ میرے پوچھنے پر کہ آپ ایسا کیوں کرتے ہیں مسٹر لوری مرنے بتایا کہ جب کوئی چیز عروج حاصل کر لیتی ہے تو ساتھ ہی اُس کا زوال بھی شروع ہو جاتا ہے۔

یہی وہ دانا کی بات ہے جسے تقریر کرتے ہوئے بھی مد نظر رکھنا چاہیے۔ جب سامعین آپ سے کچھ اور سننا چاہتے ہوں تو تقریر ختم کر دیں۔ عظیم تقریروں کے لئے ضروری نہیں کہ وہ طویل بھی ہوں۔ حضرت عیسیٰؑ کا عظیم ترین خطبہ پانچ منٹ سے زیادہ کا نہیں تھا۔ ابراہیم لنکن کی گیسٹس برگ والی تقریر صرف دس جملوں پر مشتمل تھی۔ چنانچہ آپ بھی تقریریں اختصار سے کام لیں۔

ماتنے جس خون کو مقتل میں دبانا چاہا
آج وہ کوچہ و بازار میں آنکلا ہے
کہیں شعلہ، کہیں لغز کہیں پتھر بن کر
اس سے آپ کو بخوبی اندازہ ہو سکتا ہے کہ اشعار تقریر کو کتنا مؤثر بنا سکتے ہیں۔ مترجم۔

مذہبی اقتباس

تقریر کے دوران قرآن مجید، بائبل یا کسی اور آسمانی یا مذہبی کتاب سے اقتباس پیش کرنا بھی بہت مؤثر ثابت ہوتا ہے۔

نقطہ عروج

ایک مقبول عام طریقہ یہ بھی ہے کہ تقریر کو اُس کے نقطہ عروج پر لا کر ختم کر دیا جائے۔ تاہم ہر موضوع ایسا نہیں ہوتا کہ تقریر کو نقطہ عروج پر ختم کیا جاسکے۔ تقریر ختم کرنے کا یہ طریقہ اُسی وقت مؤثر ہو سکتا ہے جب اسے مہارت کے ساتھ استعمال کیا جائے۔ اس کی ایک اچھی مثال فلاڈلفیا پر انعام یافتہ تقریر ہے۔ یہ تقریر کتاب کے تیسرے باب میں آپ پڑھ چکے ہیں۔

مطلب کی وضاحت

بعض مقررین بولے چلے جاتے ہیں اور یہ نہیں سوچتے کہ ان کی بات لوگوں کو سمجھ بھی آرہی ہے یا نہیں۔ یہ بات صرف تقریر تک ہی محدود نہیں بعض لوگوں کی تو گفتگو بھی سمجھ میں نہیں آتی۔

سرا لیور لاج چالیس سال سے یونیورسٹی میں پڑھا رہے تھے۔ انہوں نے لوگوں کے سامنے ہزاروں تقریریں کی تھیں۔ ایک مرتبہ انہوں نے مجھے بتایا کہ تقریر کے لئے دو باتیں بہت ہی ضروری ہیں۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ موضوع کا علم ہو اور اس کی تیاری کی جائے اور دوسری ضروری بات یہ ہے کہ خیالات کی وضاحت کی جائے۔

نیولین ہمیشہ اپنے نائبوں کو ہدایت کیا کرتا کہ ہر بات وضاحت سے کرو۔ حضرت عیسیٰؑ اپنے مفہوم کی وضاحت کے لئے تمثیلیں بیان کیا کرتے۔ جب وہ خدا کی سلطنت کی اصطلاح استعمال کرتے تو بتاتے کہ خدا کی سلطنت خمیر کی طرح ہے جسے ایک عورت آٹے میں ڈالتی ہے تو سارا آٹا خمیر ہو جاتا ہے۔ اس طرح جاہل دہقان بھی خدا کی سلطنت کا مفہوم سمجھ جاتے۔ جب آپ کسی غیر معروف موضوع پر تقریر کر رہے ہوں تو آپ

اپنے سامعین سے یہ توقع نہیں کر سکتے کہ وہ آپ کی ہر بات سمجھ جائیں گے اس مسئلے کا حل یہ ہے کہ جب آپ کسی غیر معروف چیز کا ذکر کر رہے ہوں جسے لوگ نہ جانتے ہوں تو اس کی تشبیہ کسی ایسی چیز سے دیں جسے لوگ جانتے ہوں۔

مثلاً وسطی افریقہ کے باشندوں نے کبھی برف نہیں دیکھی۔ اگر آپ انہیں یہ بتائیں کہ کوئی چیز برف کی طرح سفید ہے تو وہ آپ کی بات نہیں سمجھ سکیں گے۔ ایسی صورت میں آپ انہیں بتا سکتے ہیں کہ فلاں چیز ناریل کے گودے کی طرح سفید ہے۔ وسطی افریقہ کے لوگوں نے برف تو نہیں دیکھی لیکن وہ ناریل سے مزید واقف ہیں۔

سرا لیور لاج ایٹم کے سائز کی وضاحت کرتے ہوئے سامعین کو بتاتے کہ پانی کے ایک قطرے میں اتنے ہی ایٹم ہوتے ہیں جتنے بحیرہ روم میں پانی کے قطرے۔ ذرا غور کریں کہ اس مثال سے ایٹم کے سائز کی کتنی اچھی طرح وضاحت ہو جاتی ہے۔

جب آپ کو کسی عمارت کی بلندی کے بارے میں بتانا ہو تو آپ جس کمرے میں تقریر کر رہے ہیں اس کی بلندی کے حساب سے عمارت کی بلندی کی وضاحت کریں۔ یعنی فلاں عمارت اس کمرے سے اتنے گنا بلند ہے۔ اس طرح سے بات لوگوں کو آسانی سے سمجھ آ جائے گی۔

اگر آپ وکیل، ڈاکٹر یا انجینئر ہیں یا اس قسم کے کسی پیشے سے تعلق رکھتے ہیں اور باہر کے لوگوں کے سامنے تقریر کر رہے ہیں تو اپنا مفہوم

یاد رکھیں کہ لوگ تکرار سے اکتا جاتے ہیں۔ لہذا بات کو دہراتے وقت الفاظ اور جملے کی ساخت کو ضرور بدل لیں۔

تقریر میں عام اور خاص مثالیں دیں

اگر ایک مقرر تقریر کرتے ہوئے کہے کہ بعض پیشہ در مردوں اور عورتوں کی آمدنی حیرت انگیز حد تک زیادہ ہوتی ہے تو یہ ایک مبہم جملہ ہوگا۔ اس جملے سے معلوم نہیں ہوتا کہ مقرر کس پیشے کی بات کر رہا ہے اور آمدنی کے حیرت انگیز حد تک زیادہ ہونے سے اس کی کیا مراد ہے۔

اگر اس خیال کو یوں بیان کیا جائے کہ ہمارے یہاں ایسے وکیل، مسکا باز، گیت نگار، ناول نگار، ڈرامہ نویس، مصوّر، اداکار اور گلوکار ہیں جن کی آمدنی امریکہ کے صدر سے بھی زیادہ ہے تو کیا آپ کے خیال میں بات زیادہ واضح نہیں ہوگئی؟ مقرر نے کسی خاص فرد کی آمدنی نہیں بتائی۔ اُس نے کوئی خاص مثال پیش کرنے کی بجائے عام مثال دی ہے۔ اُس نے گلوکار تو کہا ہے لیکن ان گیت گانے والوں کے نام نہیں بتائے۔ لہذا اس جملے کو بھی کم و بیش مبہم اور غیر واضح ہی کہا جائے گا۔ مقرر کو چاہیے کہ وہ اپنی بات کی وضاحت کے لئے خاص مثالیں دے اور نام لے کر بتائے کہ کس گیت گانے والے کی کتنی آمدنی ہے، کون سا ناول نگار کتنا کماتا ہے اور کس اداکار کا کتنا معاوضہ ہے۔ اس قسم کی مثالوں سے لوگ آپ کی بات زیادہ اچھی طرح سمجھ سکیں گے اور وہ آپ کی تقریر کو زیادہ دلچسپی سے سنیں گے۔

سادہ سے سادہ زبان میں بیان کریں اور فنی اصطلاحات کے استعمال سے گریز کریں۔ کیونکہ اکثر لوگ ان فنی اصطلاحات سے واقف نہیں ہوتے۔ آپ کی تقریر اتنی صاف اور واضح ہونی چاہیے کہ ایک بچہ بھی اُسے سمجھ جائے۔

اہم خیالات کو مختلف الفاظ میں دہرائیں

پنولین نے کہا تھا کہ تکرار ہی تقریر کا سب سے اہم اصول ہے۔ وہ جانتا تھا کہ مقرر کے ذہن میں جو اہم خیالات ہوتے ہیں وہ سامعین کے ذہن میں فوراً نقش نہیں ہوتے۔ ان خیالات کو بار بار دہرانے کی ضرورت ہوتی ہے لیکن خیالات کو دہراتے ہوئے الفاظ اور جملوں کی ساخت کو ضرور بدل لینا چاہیے تاکہ لوگوں کو یہ احساس نہ ہو کہ آپ اپنی کسی بات کو بار بار دہرا رہے ہیں۔ اس سلسلے میں ہم آپ کے سامنے ایک مثال پیش کرتے ہیں۔ آنجنابی برائی آن نے کہا تھا:

آپ کوئی بات لوگوں کو اُس وقت تک نہیں سمجھا سکتے جب تک کہ آپ اُس بات کو خود اچھی طرح نہ سمجھتے ہوں۔ کوئی بات آپ کے ذہن میں جتنی زیادہ واضح ہوگی اتنی زیادہ وضاحت سے آپ وہ بات لوگوں کو سمجھا سکیں گے۔

ذرا غور کریں کہ ایک ہی بات کو دو مختلف طریقوں سے کہا گیا ہے لیکن ایسا محسوس نہیں ہوتا صرف یوں لگتا ہے کہ بات زیادہ واضح ہوگئی ہے۔

بہاڑی بکرے کی تقلید نہ کریں

پروفیسر ولیم جیمز نے ایک مرتبہ اس بات پر انتہائی زور دیا کہ مقرر تقریر میں صرف ایک ہی بات کی وضاحت کر سکتا ہے لیکن چند دن ہوئے میں نے ایک ایسی تقریر سنی جس میں مقرر صرف تین منٹ میں گیارہ مختلف باتوں کی وضاحت کرنا چاہتا تھا۔ یہ ایک قطعی طور پر ناممکن بات تھی۔ بہت سے مقرروں کی ناکامی کی وجہ یہی ہوتی ہے کہ وہ چند منٹ میں دنیا بھر کے قصے بیان کرنا چاہتے ہیں۔ وہ ایک بہاڑی بکرے کی طرح ایک چٹان سے دوسری چٹان پر چھلانگیں لگاتے رہتے ہیں۔

چنانچہ تقریر کرنے کے لئے آپ کے پاس جتنا وقت ہے آپ کی تقریر کو اس کے مطابق ہونا چاہیئے۔ وقت مختصر ہو تو تقریر بھی مختصر کرنی چاہیئے۔ اگر آپ مختصر وقت میں زیادہ باتیں کرنے کی کوشش کریں گے تو آپ کی تقریر گڈ مڈ ہو جائے گی اور آپ کی کوئی بات بھی کسی کی سمجھ میں نہیں آئے گی۔

گیارہواں باب

سامعین کی دلچسپی کیسے پیدا کی جاسکتی ہے

یہ صفحہ جو آپ پڑھ رہے ہیں آپ کے لئے کاغذ کے ایک بے جان ٹکڑے سے زیادہ اہمیت نہیں رکھتا لیکن کاغذ کے اس حقیر ٹکڑے میں حرکت کا ایک نہ ختم ہونے والا سلسلہ جاری ہے۔ جن ایٹموں سے یہ کاغذ بنا ہے ان میں الے الیکٹرون موجود ہیں جو اپنے محور کے گرد یوں گھوم رہے ہیں جیسے زمین سورج کے گرد گھومتی ہے۔ ان الیکٹرون کی رفتار دس ہزار میل فی سیکنڈ ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ جب سے آپ نے یہ چند سطریں پڑھی ہیں کاغذ کے اس حقیر ٹکڑے کے الیکٹرون نیو یارک سے ٹوکیو تک کا ہزاروں میل کا سفر طے کر چکے ہیں۔

ذرا غور کریں کہ چند منٹ پہلے یہ صفحہ آپ کے لئے کاغذ کا ایک بے جان ٹکڑا تھا لیکن اب آپ کی اس میں دلچسپی حیرت انگیز حد تک بڑھ چکی ہے۔ وہ اس لئے کہ آپ کو اس کاغذ کے بارے میں ایک نئی حقیقت کا علم ہوا ہے۔ لوگوں کی توجہ اپنی طرف کھینچنے کا یہی راز ہے۔ ہم چاہتے ہیں کہ ہمیں چیزوں کے بارے میں کوئی انوکھی اور نئی بات معلوم ہو۔

دنیا کی تین دلچسپ ترین چیزیں

یہ چیزیں ہیں جنس، دولت اور مذہب۔ لیکن واضح رہے کہ ہمیں اپنی جنس، اپنی دولت اور اپنے مذہب ہی سے محبت ہوتی ہے۔ ہم اپنے مذہب کے سوا کسی دوسرے مذہب کو پسند نہیں کرتے۔

برطانیہ کے اخبارات کے مالکوں میں سے سب سے زیادہ امیر شخص لارڈ نارٹھ کلف سے جب پوچھا گیا کہ لوگ سب سے زیادہ کس چیز میں دلچسپی لیتے ہیں تو اُس نے جواب دیا کہ اپنی ذات میں۔ لارڈ نارٹھ کلف ایک تجربہ کار شخص تھا اور اُس کا مشاہدہ صحیح تھا۔

اپنی ذات میں دلچسپی کا ہی نتیجہ ہے کہ ایک شخص عالمی مسائل کے مقابلے میں اپنے ذاتی مسائل میں زیادہ دلچسپی لیتا ہے۔ اُسے ذرا سی تکلیف پہنچے تو وہ رونے لگتا ہے لیکن دوسروں پر دکھ درد کے پہاڑ ٹوٹ پڑیں تب بھی وہ پرواہ نہیں کرتا۔

مقرر کو لوگوں کے اس نفسیاتی رجحان کا خیال رکھنا چاہیے اور اُسے لوگوں کے مسائل پر بھی بات کرنی چاہیے۔

فنِ تقریر کے ایک کورس کے اختتام پر مسٹر ہیرالڈ ڈوائٹ نے بڑی کامیاب تقریر کی۔ اُس نے میز کے گرد بیٹھے ہوئے ہر شخص کے بارے میں بتایا کہ جب اُس نے فنِ تقریر کے کورس میں داخلہ لیا تو وہ کیسا تھا اور اب کورس ختم کرنے کے بعد وہ کیسا ہے۔ اُس نے اُن موضوعات کے بارے میں بھی

بتایا جن پر یہ طلباء تقریریں کرتے رہے۔ اُس نے بعض طلباء کے خصائص اور عادات کا بھی ذکر کیا اور اُن کی نقلیں بھی اتاریں۔ ہر آدمی منہس رہا تھا۔ ایک دلچسپ تقریر کے لئے اس سے بہتر مواد کیا ہو سکتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ ڈوائٹ انسانی نظرت سے اچھی طرح واقف تھا۔

انسانوں سے متعلق دلچسپ باتیں بیان کریں

اگر کسی تقریر میں انسانوں سے متعلق دلچسپ واقعات بیان کئے جائیں تو ایسی تقریر کو لوگ بڑی دلچسپی سے سنتے ہیں۔ اگر سامعین کو بتایا جائے کہ کس طرح ایک شخص نے معمولی حیثیت سے ترقی کر کے دولت، شہرت اور مرتبہ حاصل کیا تو ایسی تقریر سے سامعین اکتاتے نہیں۔ ہم سب لوگ انسانی جدوجہد کی کہانیوں میں بڑی دلچسپی لیتے ہیں۔ ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ کسی باہمت شخص نے کس طرح زندگی کی مشکلات پر قابو پایا اور اپنے عظیم اور شاندار مقاصد حاصل کئے۔ ایسی کہانیوں اور واقعات سے ہم میں تحریک پیدا ہوتی ہے۔ چنانچہ یاد رکھیں کہ مجرّد خیالات کے مقابلے میں پُر عزم جدوجہد کے واقعات سامعین کے لئے زیادہ دلچسپی کا باعث ہوتے ہیں اور وہ ایسی تقریریں کو زیادہ دلچسپی اور توجہ سے سنتے ہیں۔

صاف اور مٹھوس بات کریں

ایک مرتبہ فنِ تقریر کی کلاسوں میں ایک پڑھ لکھے پروفیسر کے مقابلے میں ایک ورکشاپ کے معمولی پڑھ لکھے مالک کی باتیں زیادہ دلچسپی سے سنی گئیں جب

تصویر بنانے والے الفاظ

تقریر میں سامعین کی دلچسپی بڑھانے کے لئے آپ ایک ایسا طریقہ استعمال کر سکتے ہیں جو اکثر بڑے مقرروں اور ادیبوں میں بہت مقبول رہا ہے۔ مطلب یہ ہے کہ آپ تقریر کرتے ہوئے جب کوئی خاص بات کہیں تو ایسے الفاظ استعمال کریں کہ سامعین کے سامنے ایک تصویر بن جائے۔ یاد رکھیں کہ لوگ دھندلے اور غیر واضح انداز بیان کے مقابلے میں ٹھوس لفظی تصاویر کی طرف زیادہ توجہ دیتے ہیں۔ اگر آپ بائبل اور ٹیکسپیئر کی تحریروں کا مطالعہ کریں تو آپ کو لفظی تصاویر اُٹھتی ہوئی نظر آئیں گی۔

اب ذرا غور کریں کہ لفظی تصویر سے کیا مراد ہے۔ اس سلسلے میں ہم ایک مثال پیش کرتے ہیں۔

ایک عام ادیب کہے گا کہ ایک ہر لحاظ سے مکمل چیز کو مزید سنوارنا بے کار ثابت ہوتا ہے لیکن جب ٹیکسپیئر ہی بات کرتا ہے تو اُس کے الفاظ مختلف ہوتے ہیں اور آپ کی نظروں کے سامنے ایک تصویر بن جاتی ہے۔ ذرا ٹیکسپیئر کے غیر فانی تصویر پر غور کریں۔ وہ یہ نہیں کہتا کہ ایک ہر لحاظ سے مکمل چیز کو مزید سنوارنا بے کار ہے بلکہ وہ کہتا ہے کہ سونے پر سونے کا پانی چھانا، سرخ گلاب پر رنگ ملنا اور کستوری میں خوشبو ڈالنا بے کار ہے۔ وہ کہا دقتیں جو صدیوں سے زندہ ہیں اسی لئے زندہ ہیں کہ انہیں سننے سے آنکھوں کے سامنے ایک تصویر ابھرتی ہے۔ مثلاً

میں نے غور کیا تو جو بات سامنے آئی وہ یہ تھی کہ پروفیسر کی زبان صاف ستھری اور منطقی تھی مگر اُس کی باتیں مبہم تھیں جبکہ ورکشاپ کا مالک سیٹھ سادے لفظوں میں مطلب کی بات کرتا تھا۔ چنانچہ میں اس نتیجے پر پہنچا کہ دلچسپ طریقے سے گفتگو کرنے کا انحصار زیادہ یا کم علم پر نہیں۔ یہ ایک اہم نکتہ ہے۔ اسے ذہن نشین کرانے کے لئے میں چند اور مثالیں پیش کروں گا۔

ذرا ان دو جملوں پر غور کریں اور بتائیں کہ ان میں سے کون سا جملہ زیادہ دلچسپ ہے۔

- ۱۔ مارٹن لو تھرنٹھ کپن میں بہت ضدی اور سٹیلا تھا۔
- ۲۔ مارٹن لو تھرنٹھ نے تسلیم کیا کہ سکول میں اُسے اپنے استادوں سے روزانہ کم از کم پندرہ مرتبہ مارکھانی پڑتی۔

ضدی اور سٹیلا ایسے الفاظ ہیں جن پر لوگ زیادہ توجہ نہیں دیتے جبکہ اس کے مقابلے میں پندرہ مرتبہ مارکھانا زیادہ دلچسپ الفاظ ہیں۔ اسی طرح تقریر کے دوران کسی شخص کو صرف غریب کہنے سے یہ بہتر ہوگا کہ آپ بتائیں کہ وہ اتنا غریب تھا کہ اُس کے پاس پہننے کے لئے کپڑوں کا صرف ایک جوڑا تھا جسے وہ رات کو دھوتا اور صبح پہنتا۔ کیا اظہار کا یہ انداز پہلے انداز سے بہتر نہیں ہے؟

- تیرہ ادھار سے نو نقد بہتر ہیں۔
 - آپ گھوڑے کو پانی تک لے جا تو سکتے ہیں لیکن اُسے پانی پینے پر مجبور نہیں کر سکتے۔
 - ناچ نہ جانے آنگن ٹیڑھا۔
 - نہ نو من تیل ہو گا نہ رادھا ناچے گی۔
 - اسی طرح کی بعض تشبیہیں ہیں جو ہمیشہ زندہ رہیں گی۔
- مثلاً

- نو مٹری کی طرح مکار
- چٹان کی طرح سخت
- دودھ کی طرح سفید
- چاند جیسا حسین

اگر آپ گفتگو یا تقریر میں یہ لفظی تصویریں استعمال کرنا جانتے ہیں تو لوگ آپ کی گفتگو یا تقریر سے کبھی نہیں اکتائیں گے۔ لیکن اپنی تقریر یا گفتگو میں ہمیشہ لفظی تصویریں استعمال کیا کرتا تھا۔

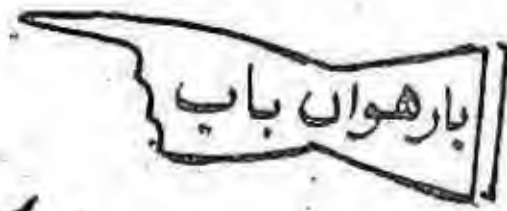
دلچسپی ایک متغری چیز ہے

اس کتاب میں ہم نے آپ کو بہت سے ایسے طریقے بتائے ہیں جن کے ذریعے آپ اپنی تقریر کو لوگوں کے لئے دلچسپ بنا سکتے ہیں لیکن عین ممکن ہے کہ کوئی شخص ان تمام طریقوں کو ایک مشین کی طرح استعمال کرنے

کے باوجود اپنی گفتگو یا تقریر کو لوگوں کے لئے دلچسپ بنانے میں ناکام رہے۔ دلچسپی ایک ایسی بیماری کی مانند ہے جو ایک شخص سے دوسرے شخص کو لگ جاتی ہے۔ چنانچہ جب تک خود آپ میں بیماری کے جراثیم نہ ہوں آپ دوسرے شخص کو بیمار نہیں کر سکتے۔ بالکل اسی طرح جب تک آپ خود ایک دلچسپ شخص نہ ہوں آپ دوسرے لوگوں کے لئے دلچسپی کا سامان پیدا نہیں کر سکتے۔

دلچسپ شخص تو ایک بے جان موضوع میں بھی جان ڈال سکتا ہے۔ ایک مرتبہ تقریر کی کلاس کے اختتام پر حاضرین میں سے ایک شخص کھڑا ہوا اور پہاڑی مچھلی کی نسل کے تحفظ کے بارے میں تقریر کرنے لگا۔ ہم لوگ پہاڑی مچھلی کے نام تک سے واقف نہ تھے اور نہ ہی ہمیں پہاڑی مچھلی کے تحفظ سے کوئی سروکار تھا۔ لیکن اُس شخص نے پہاڑی مچھلی کے تحفظ کے مسئلے کی اہمیت کچھ اس طرح واضح کی اور خود اُسے اس مسئلے سے اتنی گہری دلچسپی تھی کہ ہم سب سامعین مقرر کے ہم خیال بن گئے۔ اگر ضرورت پڑتی تو شاید ہم سب اس مچھلی کے تحفظ کے لئے قانون بنانے کا مطالبہ کرتے اور اس مقصد کے لئے قانون ساز اسمبلی کو درخواست بھی دیتے۔

ایک مرتبہ مجھے لندن میں ایک صاحب کی تقریر سننے کا اتفاق ہوا۔ میرے ساتھ مشہور ناول نگار مسٹر ای ایف بنسن بھی تھے۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ میں نے تقریر کا آخری حصہ پہلے حصے کے مقابلے میں زیادہ دلچسپی سے سنا ہے۔ جب میں نے مسٹر بنسن سے اس کی وجہ پوچھی تو انہوں نے کہا کہ



زبان کی اصلاح

اگر آپ کسی شخص کے بارے میں اندازہ کرنا چاہتے ہوں، یہ جاننا چاہتے ہوں کہ اس میں شائستگی کتنی ہے، وہ کیسے لوگوں میں اٹھتا بیٹھتا ہے اور اس نے کہاں تک تعلیم پائی ہے تو اس مقصد کے لئے ایک ہی چیز آپ کی رہنمائی کر سکتی ہے اور وہ ہے اس شخص کی "گفتگو"۔

اس دنیا میں ہماری قدر و قیمت کا چار باتوں سے اندازہ ہوتا ہے۔

- ۱۔ ہم کیا کرتے ہیں۔
- ۲۔ ہم کیسے نظر آتے ہیں۔
- ۳۔ ہم کیا کہتے ہیں اور
- ۴۔ کس طرح کہتے ہیں۔

اس کے باوجود بہت سے لوگ ساری زندگی اپنی گفتگو سے حُسن اور خوبصورتی پیدا کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔ وہ کبھی اپنا الفاظ کا ذخیرہ بڑھانے کی طرف توجہ نہیں دیتے۔ اُن کی گفتگو کیا ہوتی ہے؟ گھسیٹی روایتی باتیں، بدوضع جملے اور تلفظ اور گرامر کی غلطیاں۔

اُن پڑھوں اور جاہلوں کی تو بات ہی کیا میں نے بہت سے تعلیم یافتہ

خود مقرر تقریر کے آخری حصے میں زیادہ دلچسپی لے رہا تھا۔ یہ دلچسپی میرے لئے بھی تقریر میں دلچسپی پیدا کرنے کا باعث بنی۔
یاد رکھیں کہ ہمیشہ ایسا ہی ہوتا ہے۔

مزید کتب پڑھنے کے لئے آج ہی وزٹ کریں
www.iqbalkalmati.blogspot.com

مطالعہ ترک نہیں کیا۔

چنانچہ کتابیں ہی ایک ایسا ذریعہ ہے جس کی مدد سے آپ اپنا ذخیرہ الفاظ وسیع کر سکتے ہیں اور شگفتہ زبان پر عبور حاصل کر سکتے ہیں۔ دنیا کے تمام بڑے لیڈروں اور مقررین نے ادب سے جو فائدہ اٹھایا اُس کی کہانی تاریخ کے صفحات میں محفوظ ہے۔ خود شاعروں اور ادیبوں نے بھی اپنے اسلوب بیان کو بہتر بنانے کے لئے نامور ادیبوں اور شاعروں کی تخلیقات کا مسلسل مطالعہ کیا۔

کتابیں آپ کی زندگی کو کیسے سنوار سکتی ہیں اور آپ پر ترقی کے دروازے کیسے کھول سکتی ہیں اس کا جواب لیکن کے اُس مشورے میں مضمر ہے جو اُس نے ایک ایسے نوجوان کو دیا جو کامیاب وکیل بننا چاہتا تھا۔ لیکن نے اس نوجوان سے کہا ”جہاں تک ہو سکے کتابوں کا بغور مطالعہ کر دو اور ہر وقت کام میں منہمک رہو“ اخبارات کے مطالعے اور دوسرے کاموں میں کم وقت صرف کریں اور اس طرح جو وقت بچے اُسے قیمتی کتابوں کے مطالعے میں صرف کریں۔ تھامس جیفرسن لکھتا ہے کہ میں نے سنجیدہ کتابوں کے مطالعے کے لئے رشتہ نکالنے کی غرض سے اخبارات پڑھنا چھوڑ دیا۔ اب میں پہلے سے بہت خوش ہوں۔

کتابوں کے مطالعہ سے آہستہ آہستہ غیر شعوری طور پر آپ کی زبان اور خیالات کے اظہار کا طریقہ بہتر ہوتا جائے گا۔ آپ کی گفتگو اور تحریر تقریر میں حسن اور لطافت پیدا ہو جائے گی۔ ایک دفعہ گوٹے نے کہا تھا۔ ”آپ مجھے بتائیں کہ آپ کن چیزوں کا مطالعہ کرتے ہیں میں آپ کو بتا دوں گا کہ آپ کس قسم کے انسان ہیں“

لوگوں کو غلط زبان بولتے سنا ہے۔

ایک مرتبہ میری ایک کرنل سے شناسائی ہوئی جس نے تین منٹ کی گفتگو میں دس غلط جملے بولے۔

کرنل کے جوتے ہمیشہ چمک رہے ہوتے اور اس کا لباس بے داغ ہوتا۔ وہ خود کو ٹھیک ٹھاک رکھنے میں کافی وقت صرف کرتا تاکہ ملاقاتیوں کو متاثر کر سکے لیکن اُس نے کبھی اپنی زبان کو پالش کرنے اور جملوں کو بے داغ بنانے کی کوشش نہ کی تھی۔ اُس نے کبھی اس بات پر شرم محسوس نہ کی تھی کہ وہ غلط زبان بول کر لوگوں کو بور کرتا ہے۔ زبان کا غلط استعمال ہی بتا دیتا تھا کہ وہ کس حیثیت کا مالک ہے اور کتنا مہذب ہے۔

آپ پوچھیں گے کہ خوبصورت زبان کیسے بولی جاسکتی ہے۔ یہ کوئی گہرا راز نہیں۔ کسی امریکی نے لیکن سے زیادہ شگفتہ اور خوبصورت زبان استعمال نہ کی ہوگی حالانکہ لیکن عمر بھر ایک سال سے زیادہ عرصہ سکول نہ گیا تھا اور اُس کا باپ ایک ان پڑھ بڑھئی تھا۔

ایسے دیکھیں کہ لیکن نے شگفتہ زبان استعمال کرنے کا فن کہاں سے چل کیا۔ لیکن اپنی ذہنی سطح کے لوگوں یا اپنے سے کمتر لوگوں کے ساتھ وقت نہیں گزارتا تھا بلکہ وہ اعلیٰ ذہنی صلاحیتوں کے مالک لوگوں کے ساتھ اٹھتا بیٹھتا تھا۔ وہ موسیقاروں شاعروں اور ادیبوں کی صحبت پسند کرتا تھا۔ اُسے بنز، بائرن اور براؤننگ جیسے شاعروں کی نظمیں زبانی یاد تھیں۔ گھر ہو یا دفتر جہاں بھی لیکن کو فرصت ملتی وہ شاعری اور نثری ادب کا مطالعہ کرتا۔ خانہ جنگی جیسے بحران کے دور میں بھی اُس نے ادب کا

ایک جملے کی کئی بار اصلاح

آپ جو کچھ کہنا چاہتے ہیں اُس کا واضح اظہار کرنا سیکھیں۔ یہ بات اتنی آسان نہیں۔ بعض اوقات تجربہ کار ادیب بھی اپنے خیالات کو واضح کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔ فنی ہرٹ نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ وہ اپنے بعض جملوں کو بہتر بنانے کے لئے انہیں سو مرتبہ تبدیل کرتی تب جا کر اُس کی مرضی کا جملہ ترتیب پاتا۔ دیگر ادیبوں کے ساتھ بھی کچھ اسی قسم کی صورت حال رہی ہے۔ کئی ادیب اپنی تخلیقات میں استعمال ہونے والے لفظوں کو کئی کئی مرتبہ تبدیل کرتے ہیں تاکہ اُن کا اسلوب تحریر بہتر سے بہتر ہو سکے۔

ایک مقرر کے لئے یہ بات بہت نقصان دہ ہوتی ہے کہ وہ تقریر کے دوران اپنے خیالات کی صحیح ترجمانی کے لئے کئی بار رُکے اور مناسب الفاظ تلاش کرے۔ چنانچہ ایک مقرر کو چاہیے کہ وہ روزمرہ کی گفتگو کے دوران اپنے اسلوب بیان کی اصلاح کرتا رہے تاکہ جب وہ تقریر کرنے لگے تو اُسے اپنے خیالات کی ترجمانی کے لئے الفاظ کی تلاش میں دشواری پیش نہ آئے اور الفاظ غیر شعوری طور پر خود بخود اُس کی زبان پر آتے چلے جائیں۔

ایک مرتبہ مجھے ایک ایسی خاتون سے ملنے کا اتفاق ہوا جو ہر اچھی چیز کے لئے خوبصورت کا لفظ استعمال کرتی جو بہت برا محسوس ہوتا۔ حالانکہ لفظ خوبصورت کے کئی متبادل الفاظ موجود ہیں۔ مثلاً حسین، جاذبِ نظر، خوشنما، دلکش اور پرکشش وغیرہ۔ آپ بھی تحریر، گفتگو اور تقریر کے دوران

لغت کا استعمال

ذخیرۃ الفاظ میں اضافہ کرنے کے لئے لغت یعنی ڈکشنری بھی آپ کی بے حد مدد کر سکتی ہے۔ مشہور مزاح نگار مارک ٹوین لغت کے مطالعے سے ہی الفاظ پر مہارت اور عبور حاصل کرتا۔ براؤنگ ہر روز لغت کا مطالعہ کرتا اُس سے لطف اندوز ہونے کے ساتھ بہت کچھ سیکھتا۔ ایک امریکی مقرر اپنے ذخیرۃ الفاظ میں ہر روز ایک نئے لفظ کا اضافہ کرنا ضروری سمجھتا تھا اور اس طرح ہر سال اُس کے ذخیرۃ الفاظ میں تین سو بیسٹھ نئے لفظوں کا اضافہ ہوتا۔ اُس کا خیال تھا کہ اگر ایک لفظ کو تین مرتبہ استعمال کیا جائے تو وہ کبھی نہیں بھولتا۔ لغت میں کسی لفظ کا مطلب دیکھنے کے ساتھ ساتھ یہ بھی دیکھیں کہ اُس لفظ سے اور کتنے لفظ نکلتے ہیں۔ اُس لفظ نے کیسے جنم لیا، وہ کس زبان کا ہے اور اس کی تاریخ اور درست استعمال کیا ہے۔ اگر آپ نے الفاظ پر اس انداز سے تحقیق کی تو یہ مشغلہ آپ کے لئے بہت دلچسپ ہو جائے گا اور الفاظ آپ کو زندہ اور رنگین محسوس ہوں گے۔

مثال کے طور پر لفظ شوگر (چینی) انگریزی میں فرانسیسی سے آیا۔ فرانسیسی میں یہ لفظ ہسپانوی زبان سے آیا۔ ہسپانوی زبان نے اسے عربی سے لیا۔ عربی میں یہ فارسی سے آیا اور جیسا کہ آپ جانتے ہیں فارسی میں چینی کو شوگر کہا جاتا ہے۔ خود فارسی زبان کا یہ اپنا لفظ نہیں تھا۔ فارسی میں یہ شوگر سے لیا گیا تھا۔

بچے کی صحت و علاج

پرورش اور تربیت

ڈاکٹر طارق شیخ، ایم بی بی ایس

A Complete guide to Infant and Child care

☆ چائلڈ کیئر کے موضوع پر اردو میں شائع ہونے والی پہلی مکمل اور مفید ترین کتاب جو ماں باپ کو بچے کی دیکھ بھال، خوراک، صحت، علاج معالجے اور تعلیم و تربیت کے سلسلے میں سینکڑوں پریشانیوں سے محفوظ رکھ سکتی ہے۔

☆ اس کتاب میں ایسی ہدایات درج ہیں جن پر عمل کر کے آپ بچے کو مختلف بیماریوں سے محفوظ رکھ سکتے ہیں اور علاج معالجے کے بے شمار اخراجات سے بچ سکتے ہیں۔ بچے کی پیدائش کے بعد پہلے دو سال انتہائی نازک ہوتے ہیں۔ ذرا سی لاعلمی اور بے احتیاطی سے بچے کی صحت اور سلامتی کو شدید نقصان پہنچ سکتا ہے۔ جس سے بچنے کے لئے اس کتاب کا مطالعہ آپ کے لئے ضروری ہے۔

کتاب منگوانے کے لئے - 100/- روپے مندرجہ ذیل پتہ پر منی آرڈر کریں

سرکولیشن منیجر

ایشیا بکس، 5-148/1، مری روڈ، راولپنڈی کینٹ

ایک ہی لفظ نہ دہراتے چلے جائیں بلکہ اپنے خیالات کی ترجمانی کے لئے متبادل لفظ استعمال کریں۔

گھسے پٹے فرسودہ جملوں سے گریز کریں

آپ کا اسلوب بیان تازہ اور منفرد ہونا چاہیے۔ اس دنیا میں یا اپنے معاشرے میں آپ جو کچھ دیکھتے ہیں اسے سچ سچ بیان کرنے کی ہمت پیدا کریں۔ اپنے خیالات کی ترجمانی کے لئے نئی نئی تشبیہیں استعمال کریں۔ اگر آپ نے سردی کا تاثر دیا ہو تو ضروری نہیں کہ آپ برف کی طرح سرد ہی کہیں۔ آپ کوئی نئی تشبیہ تلاش کر سکتے ہیں۔

مثلاً اس طرح سرد جیسے گرم پانی کی بوتل صبح کے وقت سرد ہوتی ہے۔

کسی ویران مقبرے کی طرح سرد

چشمے کے پانی کی طرح سرد

آپ کی تحریر گفتگو یا تقریر اس وقت تک تازہ اور منفرد نہیں ہو سکتی جب تک کہ آپ فرسودہ خیالات اور گھسے پٹے جملوں سے نجات حاصل نہیں کر لیتے۔

ایک رسالے کے ایڈیٹر نے مجھے بتایا کہ اگر کسی کہانی کے چند ابتدائی صفحات میں مجھے فرسودہ الفاظ اور جملے نظر آئیں تو میں پوری کہانی پڑھنے کی زحمت نہیں کرتا اور کہانی مصنف کو واپس بھیج دیتا ہوں کیونکہ مجھے یقین ہے کہ جس شخص کی تحریر کا انداز فرسودہ ہے اس کے خیالات بھی فرسودہ ہوں گے۔

ایشیا بکس کی کتابیں ان بک سیلرز سے بھی مل سکتی ہیں

☆ رحمن بک ہاؤس 'اردو بازار' کراچی 'فون 7766751' ☆ الکونز نیوز ایجنسی 'فریئر مارکیٹ' کراچی ☆ ویکم بک پورٹ 'مین اردو بازار' کراچی ☆ علم و عرفان پبلشرز '34 اردو بازار' لاہور 'فون 7352332' ☆ طارق بک سینٹر 'نو لکھا بازار' لاہور۔ ☆ کتاب گھر 'اقبال روڈ' نزد کمیٹی چوک راولپنڈی شہر 'فون 5552929' ☆ اشرف بک ایجنسی 'کمیٹی چوک راولپنڈی' ☆ اتحاد نیوز ایجنسی 'اخبار مارکیٹ' موتی پلازہ 'سمٹ مری روڈ' راولپنڈی 'فون 5504559' ☆ بک سینٹر 'حیدر روڈ' صدر راولپنڈی۔ ☆ مکتبہ سرحد 'خیبر بازار' پشاور 'فون 212535' ☆ شمع بک شال 'بھوانہ بازار' فیصل آباد 'فون 613449' ☆ کتب خانہ مقبول 'عام جھنگ بازار' گلی نمبر 6 'فیصل آباد' فون 612038 ☆ کتابستان بک سیلرز 'شاہی بازار' بہاولپور 'فون 874815' ☆ ریلوے بک شال 'ریلوے اسٹیشن' خانیوال ☆ خانیوال کتاب گھر 'چوک مرکزی جامع مسجد' خانیوال ☆ مسعود نیوز ایجنسی 'ملکوال' فون 591209 ☆ طاہر نیوز ایجنسی 'عارف بازار' یوہے والا ☆ نیوکالج سٹیشنری مارٹ 'لیاقت روڈ' میاں چنوں 'فون 661838' ☆ سلطانی نیوز ایجنسی 'چکوال' ☆ ہمدرد نیوز ایجنسی 'ریلوے بک شال' شور کوٹ چھاؤنی ☆ حق باہو نیوز ایجنسی 'نیا ڈالاریاں' شور کوٹ شہر ☆ جنجوعہ سٹیشنری مارٹ 'کھاریاں' ☆ آئیڈیل سپورٹس 'صدر بازار' کھاریاں ☆ ببر نیوز ایجنسی 'ٹریفک چوک' جام پور ☆ ملک نیوز ایجنسی 'ٹریفک چوک' ڈیرہ غازی خان ☆ فیض نیوز ایجنسی 'عسلی خیل' ☆ رائیل کتاب گھر 'سٹیشن روڈ' لاڑکانہ ☆ جتوئی نیوز ایجنسی 'گھنٹہ گھر' نزد UBL سکھر ☆ مشتاق نیوز ایجنسی 'نزد فائر بریگیڈ' مریم روڈ 'پرانا نواب شاہ' ☆ ظفر کتاب گھر 'چوک زرگران' مین بازار 'کوہاٹ شہر' فون 519677 ☆ کوہاٹ بک سنٹر 'بالتقابل' شی ڈاکخانہ پرانا جیل روڈ 'کوہاٹ' ☆ امان سبز بک سیلرز 'اندرون تحصیل گیٹ' کوہاٹ ☆ طاہر بک ڈپو 'چھپر تھانہ' روڈ 'بنوں' ☆ جاوید نیوز ایجنسی 'خاص بازار' بالا کوٹ ☆ پاکستانی سبز ہسپتال چوک 'میانوالی روڈ' شکر درہ ☆ عاصم بک ڈپو 'گرہی حبیب اللہ' ضلع مانسہرہ ☆ حاجی گل کرم خان نیوز ایجنسی 'چارسدہ' ☆ ہاشمی برادرز 'گوردت سنگھ روڈ' کوئٹہ ☆ عبدالعزیز بک شال 'میزان چوک' کوئٹہ ☆ المعید نیوز ایجنسی 'جیوانی' ☆ ایم ٹی بک سیلرز 'طارق مارکیٹ' اتر پورٹ روڈ 'گلگت' ☆ قریشی نیوز ایجنسی 'مین بازار' کوٹلی ☆ حاجی غلام حیدر نیوز ایجنٹ 'سہنی' ضلع بھمبر ☆ فیض کتاب گھر 'نیو بازار' چترال۔

زندگی میں آگے بڑھنے کے مشکلات کو شکست دینے
کامیابی حاصل کرنے اور خوش قسمت بننے کے لئے

ایشیا بکس کی 15 مشہور کتابیں

- زندگی کا دروازہ کھلا ہے وقار عزیز
- دوسروں پر جادو کیجئے وقار عزیز
- گفتگو اور تقریر کا فن وقار عزیز
- ذہنی صلاحیت بڑھائیں وقار عزیز
- خود اعتمادی، گفتگو اور دوستی کا فن وقار عزیز
- دوست بنائیں ترقی کریں وقار عزیز
- انتہائی دلچسپ کتاب وقار عزیز
- دانشوروں نے کہا وقار عزیز
- قوت ارادی کا جادو رفیق چوہان
- دولت، شہرت اور کامیابی کے سات اصول شاہین اقبال
- اپنی زندگی خود بنائیں شاہین اقبال
- تھوڑی محنت زیادہ ترقی وقار عزیز، ذوالفقار کاظم
- محبت کا فن یعقوب چودھری
- ذرا اور خوف پر فتح شاہین اقبال
- ٹینشن، ڈپریشن اور بے چینی سے نجات آفتاب

کتابوں کی مکمل فہرست قیستیں اور گزشتہ کتابیں منگوانے کا طریقہ معلوم کرنے کے لئے یہ ممبرانہ جاتی ہے۔

ایشیا بکس پوسٹ بکس نمبر 554 راولپنڈی پوسٹ بک 46000

مزید کتب پڑھنے کے لئے آج ہی وزٹ کریں: www.iqbalkalmati.blogspot.com

الہامی کتب خانہ

(بہترین کتب خانہ کی تلاش کے لئے یہ سائٹ بہترین ہے)

مزاہد شعر	دل سے اسرار بلند پریشانیوں اور مونا پا	زندگی کا دروازہ کھلا ہے (ذیل کاریگی)
مزاہد غزلیں	21 دنوں میں مونا پے سے نجات حاصل کریں	دوسروں پر جادو کیجئے (ذیل کاریگی)
بانگ و حل (امام دین گجراتی)	گرتے بالوں کا علاج	دولت شہرت اور کامیابی کے سات اصول
نئے رنگ رنگ لطیفے	بچے کی صحت علاج پرورش اور تربیت	گفتگو اور تقریر کا فن (ذیل کاریگی)
رنگین لطیفے	گھر کا دواخانہ	اچھی گفتگو کا سلیقہ
ماڈرن لطیفے	بچوں اور بزرگوں سے اپنا علاج کریں	ذہنی صلاحیت بڑھائیں
مہندی کے ڈیزائن	21 دنوں میں خوبصورت جلد	خود اعتمادی گفتگو اور دوستی کا فن
مہندی کے ہاتھ	بیوی کیسے کر کے نسخے اور گھریلو ترکیبیں	قوت ارادی کا جادو
بارہ برجوں کی بارہ کتابیں	نماز اور نماز کے مسائل	دوست بنائیں ترقی کریں
میراج گائیڈ	دعاؤں کی قبولیت کے لئے اسم اعظم	انتہائی دلچسپ کتاب
شادی اور ازدواجی تعلقات کا فن	دعاؤں جو قبول ہوتی ہیں	اپنی زندگی خود بنائیں
شادی اور ازدواجی مسائل	ذخیرہ تعلیمات	ڈر اور خوف پر فتح
بچوں کے نئے نام	آسان و خائف اور تعویذ	ٹینشن ڈپریشن اور بے چینی سے نجات
انگریزی میں مختلف کتابیں	طلب نبوی	تھوڑی محنت زیادہ ترقی
بول چال کی کتابیں	رشوت اور حرام کی کمائی	کامیابی کی سیرجی پر اوپر ہی اوپر
ماہر مت کیلئے انگریزی میں درخواستیں	اللہ تک پہنچنے والے	نیکی پیمتھی کے عملی طریقے
کھانے پکانے کی ترکیبیں	بیاری دعا میں	چنانچہ کے آسان طریقے
اور	اللہ کے پاک ناموں سے مشکلات کا حل	چہرہ پڑھنا سیکھیں
مختلف موضوعات پر	سورۃ فاتحہ سے مشکلات کا حل	امتحان میں کامیابی حاصل کریں
بے شمار مفید اور دلچسپ کتابیں	آیہ الکرسی سے مشکلات کا حل	ماہر مت کے لئے انٹرویو دینے کا فن
کتابوں کی مکمل فہرست، قیمتیں	سورۃ یسین سے مشکلات کا حل	کیرو کا ہاتھ دیکھنے کا فن
اور گھر بیٹھے کتابیں منگوانے کا	75 مشہور نعتیں	قسمت کی لکیریں اور ستارے
طریقہ معلوم کرنے کے لئے اپنا	محبت بھری نعتیں	محبت شادی اور قسمت
پتہ لکھا ہوا جوابی لفافہ بھیجیں	500 شاعروں کے منتخب اشعار	محبت کا فن
ایشیا بکس، پوسٹ بکس نمبر 554	تیری امید تیرا انتظار (منتخب اشعار)	عورتوں کی نفسیات
راولپنڈی، پوسٹ کوڈ 46000	جونوں پہ تیرا نام (منتخب اشعار)	عظیم دانشوروں کی خوبصورت باتیں
	شام غزل	دانشوروں نے کہا (اقوال زریں)



www.iqbalkalmati.blogspot.com



مزید کتب پڑھنے کے لئے آج ہی وزٹ کریں

www.iqbalkalmati.blogspot.com

